

财富心理学

一个人能否变得富有取决于什么？怎样才能拥有富人的思维方式？

财富的奥秘，在于精准洞察投资理财背后的心理玄机

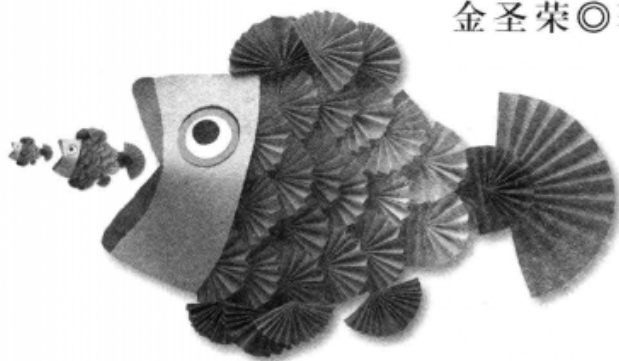
金圣荣◎著



 中国纺织出版社

财富心理学

金圣荣◎著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

生命中的一切财富都源自内心。投资和赚钱是一个内在的比拼，当内在修为越坚定时，外在脚步也越稳定，财富积累也持续越久。《财富心理学》一书从心理学的角度入手，指出贪婪和恐惧交替主导着投资的全过程，所谓的淡定是建立在拥有完整的操作系统、结果心里有底的基础上的，心理决定行为继而决定了结果，我们要做的就是在体验中学习让心理为生财致富、为投资服务。真正的财富在于内心，而非外在。只要内在富足了，外在的财富还会远吗？

图书在版编目（CIP）数据

财富心理学 / 金圣荣著. --北京：中国纺织出版社，2014.11
ISBN 978-7-5180-0826-1

I. ①财… II. ①金… III. ①成功心理学 IV.
①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第175217号

策划编辑：徐丽丽

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京睿特印刷厂印刷 各地新华书店经销

2014年11月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：132千字 定价：32.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

关于财富，不同的人有不同的定义。有人认为，身强体壮、四肢健全、心理健康，即身心健康是最大的财富。而有的人则认为丰厚的物质基础可以让人有享用不尽的荣华富贵，即物质享受才是财富。虽然每个人的见解不尽相同，但是不难看出，当今社会，越来越多的人开始重视“物质享受”所诠释的财富定义。于是，有大批的人开始投入“爱财、理财”的热潮。现如今单纯依靠劳动力赚取财富的情况已经大幅度减少了，随着社会的不断进步发展，人们不必只依靠自然和劳动这两种初始源泉去获取财富，而是可以依靠越来越多诸如资本、科技、制度等新生条件，去赚取更多的利润。

在日常生活中，人们比较疑惑的是：为什么那些富豪们在拥有了终生享用不尽的财富以后，还不能满足自身对于财富的欲望，仍在想尽一切办法去聚集财富？有人将这一结果归结于人性的贪婪。其实不然，从心理学的角度来看，人在满足自身的基本需求之后，对需求的层次会有所提高，更多的是出于对诸如社会地位、受到尊重以及自我实现需要的满足等。富人成功的心理根源是什么？本书将从心理学的角度，诠释财富背后“富翁们”的心理秘笈。

作为一个新时代的青年，我们必须要有“经济头脑”，即学会理财。但一说到理财，有些人似乎对这个概念很陌生，不知道自己该如何去理财，如何去获取所谓的“个人财富”。但实际上，只要是我们想要获得的财富，我们就要用心去争取，用心去打理，这样我们就能体会到获取财富的快乐，并在这快乐之中享受到生活的幸福。

或许有的人追求的财富是个人心灵的归属，即去寻找一个自己所欣赏并喜欢的人作为自己的心灵伴侣，从中获取所需要的心灵慰藉；有的人热衷于追求个人财富，即真正的物质所需。那么，这就需要我们去争取一个自己所喜欢的岗位，然后好好工作，并在生活中学会如何去省钱，如何去赚钱，通过自己的努力不断地夯实自己的经济实力，从而让自己的生活更美好。

正所谓思路改变出路，只有具备了一个“富裕”的心理，我们才有可能去赢得属于自己的财富。

美国著名的心理医生芬恩·玛肖有句名言：“一切的成就，一切的财富，都始于快乐健康的心理。”在我们身边有许多人并不缺乏才华、能力和机会，却总是与财富和成就擦肩而过。这其中最根本的原因就是他们没有一颗快乐健康的心，一种平和安定的心态。

财富是一种心态，或者更准确地说，财富是由积极健康的心态创造的。怀抱正确的心态，再加上勤勉、节俭和奋斗，通往财富的康庄大道就会笔直地展现在我们面前。一个想成为富人却没有进取心的人曾提出这样一个问题：“百万富翁都不会老老实实在地恪守本分吧？”凡是说出这种话

的人，都不够勤勉，缺乏勇气，不够诚实，缺乏才能以及积极进取的心。我们在不同的人生道路上朝着不同的人生目标前进，但财富、悠闲、舒适乃至满足，是每个人都期盼能够达到的境地。伊索玛鸠斯曾说：“你有自己的路要走，会不会饿死将取决于你是否努力。”在每个人的生活中，没有谁不梦想着有朝一日能够实现自己心中的夙愿，但更多的人缺少前进的动力和正确的生活方式。每个成功的人，都会对自己的人生进行规划，并努力去实现所设定的目标。其实财富的赚取，很大一部分是在揭示那些取得成功的人正确的生活方式，他们将自己的生活经营得有条不紊，成熟的生活方式想当然地为他们带来巨大的经济效益以及深深的自尊感。就如同我一直坚持的观点：“拥有成熟、稳定的生活方式，可以换来巨大的经济效益。”

一个人能否变得富有，还取决于他日常生活中的一些习惯。大多数富有的人都是在生活中渐渐积累起财富的，他们选用正确的理财方式，缜密积极的心态，努力使自己的“有限财富”变得无限。而那些普通人则很少关注个人财富的积累和增长，他们对理财方式往往是毫不在意。

从马斯洛需求理论来说，人们通常通过满足生理需要来体现生存的基本要求，当然人们只有在满足基本的生理需要之后，才能从事工作和参加社会活动。特别是在社会竞争激烈、充满机遇与挑战的时代，人们对于财富的需求和渴望也就愈加强烈。因此，对于财富的追求也可以说是人的本能之一。

本书从多个角度揭示了人们的求富心理，提示人们在面对工作、生活及财富时，该如何保持乐观、正直的心态。如果你很富有，那么本书中

一定有一些话可以教会你如何利用那些“有限财富”去做更多的事情，从而让你能更加恣意地享受上天赋予给你的财富。而如果此时你正走在通往财富的道路上，那么本书中的一些内容一定可以激励你坚持、勇敢地走下去，让你前行的道路更加平坦。

金圣荣

2014年8月

C 目 录 CONTENTS

第一章

为什么财富只眷顾那些积极乐观的人 ——投资理财应具备的心理密码

1. 开放心态：能看多远就能走多远 / 002
2. 只有驯服心中的贪婪，
才能增加投资取胜的筹码 / 006
3. 投资时一定要战胜恐惧心理 / 010
4. 不能有效克服冲动心理，
投资失败的结局将是注定的 / 016
5. 懒惰作为一种天性 / 020
6. 投资者绝不能有骄纵心理——骄兵必败 / 024
7. 投资者不失足的秘诀：不使自己产生忌妒心 / 029
8. 只有真正意识到自己的错误，
才能找到避免它的方法 / 033

第二章

为什么说投资获利还需要良好的思维方式

——投资理财中的思维心理学

1. 不惧怕失败的人，往往能笑到最后 / 038
2. 想赚大钱，必须走“不同寻常”的路线 / 043
3. 运用富人的思维，“穷二代”也能变“富一代” / 047
4. 如果你不想办法让你的钱流动起来，
你就会被金钱和财富拒之门外 / 051
5. 借鉴富人的思维方式去思考，做个有钱人 / 055
6. 朋友也是获取财富的有效渠道 / 060
7. 坐拥不菲财富的前提——具备充实、睿智的大脑 / 063

第三章

为什么每个人都喜欢第一个抢占市场先机

——投资理财中的博弈心理学

1. 市场投资中做到无招胜有招，财富就会眷顾你 / 070
2. 正确且明确的目标是获取财富的基石 / 075
3. 投资人抢占财富的惯用伎俩——价格博弈 / 079
4. 多次博弈，才能成就财富传奇 / 082

- 5. 投资赢家的致胜秘诀：掌控好风险博弈 / 086
- 6. 股市博弈中成功赚得财富的利器
——该贪婪时贪婪，该恐惧时远离市场 / 091

第
四
章

谁来拯救你的财富泡沫

——投资理财中的成本心理学

- 1. 崇尚节俭，爱惜钱财 / 098
- 2. 为什么很多人乐意花“天价”和巴菲特共进午餐 / 101
- 3. 亿万富翁为什么对地上的钱视而不见 / 105
- 4. 彼得·林奇最钟爱的投资对象：有发展潜力的公司 / 109
- 5. 为什么经济危机来临离婚率会提升 / 112
- 6. “沉没成本”告诉你，吃自助餐时不要试图吃回本钱 / 117
- 7. 边际成本教你看透超值午餐背后隐藏的利润 / 122

第五章

为什么财富能成为人们永不厌烦的话题
——投资理财中的行为心理学

1. 小账本中蕴藏着不可忽视的大财富 / 128
2. 获取财富的关键:在短期利益和
长期发展中求得平衡 / 130
3. 借鉴前人的投资经验,
可以不必再为曾经出现过的错误买单 / 132
4. 致富梦想的实现, 与理性消费密切相关 / 135
5. 市场中永远隐藏着风险, 所以投资忌盲目 / 138
6. 正确的投资方式是抢占财富制高点的依托 / 140

第六章

通胀时代, 如何保卫你的财富
——投资理财中的通胀心理学

1. 如何理财才能抵制通货膨胀 / 144
2. 理财品种的配置: 应对通货膨胀危机的有效武器 / 149
3. 会理财的人, 不会让自己的银行储蓄过多 / 154
4. 避免“未富先老”, 越早理财越好 / 160

5. 战胜通货膨胀的法宝——重视“小钱” / 166
6. 通胀来袭，我们该怎样理财 / 171

第七章

为什么索罗斯在金融海啸中还能大赚一笔 ——投资理财中的决策心理学

1. 敢于冒险，才能抓住获取财富的机会 / 176
2. 想要在股市中获利，必须以坦然的心态面对成败 / 180
3. 想要更早地抢到投资机会，就必须在思想上敏锐，
在行动上果断 / 184
4. 索罗斯赚取巨额财富的推手：值钱的头脑 / 188
5. 不想被市场左右，必须具备独特的判断力 / 191
6. 耐力是在投资中获得高额回报的重要条件 / 196

第八章

你是做长期投资还是短期投机 ——投资中的时间心理学

1. 成就财富梦想，必须树立正确的时间观念 / 202

2. 赚取丰厚利润的重要方法：坚持长期投资 / 206
3. 进行长期投资必须要避免的误区 / 210
4. 赚取财富的最佳方式：使用时间“利器” / 214
5. 企业完成财富增值的关键：制订长期经营策略 / 219
6. 长期集中投资：打开财富之门的钥匙 / 224



第一章

为什么财富只眷顾那些 积极乐观的人

—— 投资理财应具备的心理密码

1. 开放心态：能看多远就能走多远

投资之父约翰·邓普顿说：“世界上没有哪一种或者哪一类投资是永远优秀的。”对于这种热衷于多元化投资的大师来说，没有什么比开阔的眼界更重要，也没有什么能够改变他的开放心态。在进行投资时，约翰·邓普顿多数会选择一种组合形式，而这种组合综合了整个市场的所有情况。任何一个组合中的部分投资，都是约翰·邓普顿用开阔的眼光和心态从全球市场中挑选出来的。约翰·邓普顿说：“如果投资者可以使自己的眼睛和心态处于开放状态，他获得成功的几率将会大大增加；反之，闭塞和固执的投资行为，将最终使投资者走上绝路。”

1997年东南亚发生了金融危机，由于一些幕后黑手的暗中狙击，很多国际买家都将香港金融街视为一块肥肉。而由于之前在泰国和新加坡等国屡屡得手，一些已经赚得盆满钵满的国际金融大亨们又倾其所有，准备对香港进行金融“洗劫”。约翰·邓普顿当时也认为这次渔利十拿九稳，但是一贯的开放投资心态还是让他同时关注着全球其他几处市场，最终他的投资还是以组合方式落到实处。

经济战争打响以后，香港本土金融界果然在金融大佬的联手打压下节节败退，眼看已经呈现独木难支的局面。而关键时刻，我国中央政府果断出手，以强大的中央储备基金作为香港后盾，那些国际买家虽然实力雄厚，但是毕竟不能和一个国家的财力抗衡，于是纷纷撤资自保。但大多数买家的投资还是被香港本土金融界席卷瓜分，可谓损失惨重，当然这其中也包括约翰·邓普顿的投资。但是由于他在全球其他几处投资都得到了回报，整个组合投资最终保持了盈亏平衡，所以他避免了像许多买家那样血本无归的结局。

保持开放的心态，不仅要在区域范围内有所关注，对于不同的领域，同样需要如此。我们大家所熟知的投资大师巴菲特，大多数人只知道他在股市有非凡表现，却不知他的公司名下还经营着一家糖果公司。

1971年，喜斯糖果公司面临经营困境，其负责人又急着转入其他行业，便通过中间人的关系找到了巴菲特，希望他收购自己的糖果公司。当时，美国正陷于越战危机，国民连最基本的生活物资都很匮乏，于是公司的很多人都劝巴菲特不要收购糖果公司。但是，巴菲特认为战争迟早会过去，人们的生活水平也终将恢复到战前水平，在了解了这家公司辉煌的业绩后，果断地买下了这家公司。

战后，美国经济飞速复苏，这家糖果公司给巴菲特带来了丰厚的利润，之后在收购专家的启发下，巴菲特一口气将这家的业务拓展到纺织、保险、餐饮和印刷等诸多领域。

一家企业只有市场中形成竞争力，才能够长久存在，而无论是哪

方面的竞争力，都需要其在进行实际的历练。这就需要投资者具有一个广阔的视野，用开放的心态迎接挑战，宁可屡败屡战，也不能对市场大环境失去免疫力。放眼国内，由于拥有开放心态取得成功的例子也有很多，其中建立于上海市的光明乳业就是一家优秀的代表。

20世纪90年代以前，我国各省市自治区的经济相对比较封闭，地方色彩浓重。为了让这些企业优胜劣汰，在国际上形成大的竞争力，国家实行统一调控，打破了地方市场垄断的格局。在当时来讲，这一政策对于很多地方企业来说都是致命性的，因为企业的生存完全依赖于地方政府的“保护”。其中，包括上海市的光明乳业。作为一家地方企业，光明乳业在这种局势下没有抱怨，更没有坐以待毙，而是以开阔的眼光开始审视全国市场，一方面积极开拓市场，另一方面大力引进科技和管理人才。

如今，光明乳业不仅没有被伊利和蒙牛等大型企业挤出上海，还牢牢控制着上海70%的乳制品市场，并在全国各地市场遍地开花。到2012年初，光明乳业在上海市以外的全国市场所创收益，已经超过总体收益的一半。开阔视野，开放心态，在面临大环境的市场竞争时，不仅没有使光明乳业江河日下，反而助其成了市场洪流中的获益者，甚至是佼佼者。此后，光明乳业放眼世界，与很多国际一流乳业公司展开多项合作，不断引进先进的管理模式和基础设施，由此变成了一家国际性大公司。

在接受采访时，光明乳业负责人说：“全国乳业市场的统一，为我们带来的是动力和机遇。如果没有这种开放的局面，我们可能仍然只是上海市的地区性企业。如果说科学技术是第一生产力，那么开放的眼光和胸

怀，就是这一力量的重要组成部分。”

每一个投资者都应该清楚，成功的投资之路，一定是不断探索和不断前进的。任何违背这一原则的做法，都将被市场经济所淘汰。而这种探索和前进的前提，就是投资者必须拥有一种开放的心态，并能够真真切切地将自己放到大的市场竞争环境中去，以此来不断蜕变和新生。所谓市场环境的变化，是机遇同时也是挑战。放眼全球，抓住时机，可能就是一次成功的飞跃；眼光闭塞，顽固守旧，即使目前占有一定的主动权，也终将在市场浪潮的涌动下“葬身海底”。而市场是必然处于不断变化中的，投资者要想永远获取利益，就要根据市场的变化而调整自己的策略，并保持开放的心态，放眼全局，灵活应对。

2. 只有驯服心中的贪婪，才能增加投资取胜的筹码

投资的目的是为了获利，因此，投资行为本身或多或少就带着一丝贪婪的“原罪”。作为欲望的极端化，贪婪始终被人们唾弃。但是，每个人的天性中都有趋利避害的心理，从某种角度来讲，这也是社会进步和民族发展的源动力，尤其是在当前的商品经济环境下，追求投资收益是无可厚非的。然而，只有合理的欲求才可以被称为追求，不合理的欲求就是贪婪。美国心理学家博厄斯曾经对追求和贪婪作出了明确的分析，他认为，欲望是人类的天性，同时贪婪又是必须杜绝的。如果可以用一个比喻来形容，那么追求就是面包，是人们生活下去的基本保障；而贪婪则是魔鬼，最终会把人们带入地狱。

我们每个人都有自己的合理需求，为了满足这些需求，也必须做出努力。可以说，产生需求，然后满足需求，是每个人的共同命运。但是，在现实的生活中，却很少有人可以将自己的需求合理化，我们会受到广告、社会、环境的影响，几乎每时每刻都有东西在影响我们对自己需求的判断。不知不觉中，大多数人也就忽略了自己的真实诉求，从而变得索求无度，最终使自己背上沉重

的负担，甚至成为欲望的奴隶。投资者面临的困境同样如此，市场变化风云莫测，很多时候商机不会轻易出现，但有时商机又会不断出现。尽管人们知道可能存在风险，但是很多投资者还是会摒弃之前制订的投资计划，被一个接一个的商机所诱惑，最终在不知不觉中落入别人设计好的陷阱里。

在商场里买东西时，我们基本不会去挑选那些最贵的商品。但与此同时，我们也不会挑选那些最便宜的商品，因为这类商品的质量通常不能让人满意。于是，那些价格和质量处于中间位置的商品，往往是最受人们欢迎的，因为这类商品的性价比是最高的。投资者在克制自己贪婪心理的时候，也应该遵循这一规律，既不能止步不前，被市场潮流淘汰；也不能野心太大，毫无自制能力，否则会沦为欲望的奴隶。

欧姆是美国的一名有色金属投资商，在2011年的黄金热浪潮中，他看准时机，以独到的眼光将资金投放市场，在达到市场预期反应价位后，他果断进行了抛售套现。但是，让欧姆没有预料到的情况出现了——由于美国的黄金炒作涌入了一部分国际热钱，欧姆撤资后，黄金价格的飞涨才刚刚开始。通过一系列技术分析和市场调查，欧姆认为黄金上涨的空间还很大，于是再度注资黄金市场，希望能为自己赚取一辆法拉利。很快，价格上涨又到了欧姆的预期值，但是前所未有的升值速度和如火如荼的市场反应，还是让欧姆产生了贪婪心理。于是，他不但抛弃了自己的预定投资计划，还追加了自己的全部预备资金。在他看来，如果黄金价值能上升到自己的下一个期望值，他将会拥有一艘豪华游艇。

贪婪让欧姆失去了最基本的判断能力，当国际热钱在黄金市场的持续

发酵进入尾声后，他想要得到一艘豪华游艇的期望值已经达到，但他却仍旧迟迟没有将黄金出手。终于，国际热钱的持有者在美国吸金已经饱和，开始大幅撤资，而欧姆在贪婪的作用下，还在幻想股市小幅的波动会使黄金的价格很快上涨，结果赔了个血本无归。

可见，欲望就如同笼中的猛虎和绳套里的野马，一旦摆脱束缚，就很难再控制。而最可怕的是，它可以让人陷入恶性循环中。也就是说，欲望越是得到满足，就越会激发更大的欲望，直到最后崩溃。投资者在进行理论学习和制订投资预案时，往往能够进行全面且深入地思考，对于市场反应和自身诉求也基本能够遵循客观实际。但一旦进行实际的操作，看着属于自己的真金白银像赌博一样往来运转，情绪就会被客观因素所左右，一点小小的损失，就会产生极大的心理落差；而如果能够盈利，又会变得欣喜若狂。如果这些资产成倍增加，投资者也多半认为这是机遇，是上天眷顾，直至失去最基本的判断能力。

“小富由人，大富由天”，说的是我们通过辛勤劳动，可以为自己创造一定的财富。但是，如果想要一口吃个胖子，想通过一次投资便“鸡犬升天”，除了要做到“尽人事”之外，还要懂得“听天命”，科学地讲，就是需要等待时机。而且即使机遇出现了，也绝不能放松警惕——所谓时机的出现，很可能就是噩梦的开始。在此，投资者应该牢记“天下没有免费的午餐”，如果事情进展得太过顺利，反而可能蕴藏着巨大的危机，如果不能时刻保持警惕，并作出相应的预备方案，当危机爆发时，很可能就是大难临头的时刻。

而投资者应该清楚，“生命源于希望，财富在于保险”。这里的保险

是什么概念呢？首先是需要投资者破除财富神话，一些关于创造财富的演讲“大师们”吃着十几块钱的盒饭，却要登台讲一些可以创造千万财富的鬼话，相信他们，不如多抽出时间去查阅一些专业书籍；其次是要慎重对待那些高回报的投资。众所周知，投资行为的收益和风险是成正比的，财富经营，要细水长流，不避风险是赌徒的心理，这样的投资者永远不能成为真正的投资者；最后一点，也是投资者的最高要求和技巧，就是关于道义的关注。商人实际上不是创造财富，只是吸取和转移财富，这也是我国传统社会鄙视商人的原因。所以，当商人掌握了社会的大量财富以后，人们就会变得贫穷。换句话说，少数人的财富，实际上是建立在多数人的贫穷之上的。

2012年美国爆发了声势浩大的反对华尔街游行，人们手持横幅，要求美国政府惩治华尔街那些贪婪的魔鬼，就是因为华尔街的大佬们，一直像寄生虫一样贪婪地吸取着美国和世界人民的“鲜血”。而美国人民的游行示威，也为华尔街的贪婪鬼们敲响了警钟，虽然这些家伙的反应表面很强硬，但实际上如果他们不作出让步，美国人民是不会善罢甘休的。当游行群众冲击华尔街象征物“大铜牛”时，联邦警察组成人墙进行抵挡，结果连同“大铜牛”一起被群众掀翻。这也说明建立在非道义基础上的财富，从根源上就已经埋下了隐患。而美国群众的游行示威，只是人们千万种反抗方式中的“九牛一毛”。

所以，投资者想要在投资过程中增加自己的取胜筹码，就必须要有支持自己的“群众”。而要做到这一点，投资者必须驯服自己心中的贪婪。

3. 投资时一定要战胜恐惧心理

很多人都会被三种情结困扰：对过去抱有遗憾，这是无法改变的；对当下感觉不满，这是难以改变的；对未来心存恐惧，相对来讲，这一点是可以改变的。

恐惧是人类较为常见的心理反应之一，每个人都会不可避免地遇到一些问题。对于处于激烈商战中的投资人来说，如何战胜恐惧心理就显得更为重要了。很多人在恐惧面前，都会选择逃避和退让，而在不能避免的情况下，又多半会面临精神崩溃。其实，只要战胜恐惧，行为人所表现出来的能力，很有可能连自己都会觉得惊讶。

奥地利心理学家西格蒙德·弗洛伊德的一项调查研究显示，很多接受心理辅导的患者，都没有战胜恐惧的决心，甚至没有战胜恐惧的意识。而一旦他们在心理医生的辅导下战胜恐惧，他们的改变，简直可以称得上是改变了他们的命运。因此，恐惧作为一种发自人类灵魂深处的奇妙心理，已经成为相关学者进行研究的重要课题。

黑暗是人类产生恐惧的根源，这种说法一直占据着人们的思想。但

是，心理学家通过研究分析，给出了一种更为确切的说法，即恐惧来源于未知，而且这种未知距离越近，恐惧感就会越强。比如说黑暗，人类在不借助工具的情况下，在夜晚会感觉自己已经被黑暗包围，未知也变得触手可及。长久以来，人们之所以会认为黑暗是恐惧的源泉，正是因为黑暗带给人们的未知感最为强烈和直观。西格蒙德·弗洛伊德在他的著作中提到，因为未知所以人们可以尽情想象，而最大的恐惧也正是源于此。

所以对于投资者来说，遐想和臆断可能会成为最大的恐惧源泉，它们可以让投资者陷入自我斗争的恶性循环中无法自拔，直到崩溃。因此，优秀的投资者必须清楚，投资中的任何行为和决定，都必须实事求是地面对，依靠已经成为事实的信息进行预判。

美国洛杉矶的贝佛利山庄是美国乃至全球的富豪聚集地，这里寸土寸金，到处弥漫着挥之不去的奢华气息。但在几十年前，这里还是一片荒蛮之地，只有当地土著居民开辟的零星豆田。1975年，一名来自新墨西哥州的勘探工克斯克耗费毕生积蓄，并从银行贷款，买下了这片原住民本不愿出售的土地。当时，很多人都非常质疑，但是克斯克并没有让大家的疑问持续太久——不久之后，这里就开采出了石油。

20世纪90年代初，从墨西哥爆发的经济危机席卷美国，许多投资商都在这时陷入一片恐慌之中，资金流转主要在墨西哥的克斯克首当其冲。而最为重要的是，克斯克此时的石油开采已经接近尾声，贝佛利山的土地使用权已经失去价值。但是，克斯克却显然没有出让这块土地的打算，因为他知道，背靠洛杉矶这座大都市，贝佛利山的价值早晚会有转机。果然，

伴随着好莱坞的崛起，洛杉矶迎来了空前大发展，很多大富豪需要在这里定居。而贝佛利山由于面海环山的优越地理位置，成为建造豪宅的首选地。克斯克看准时机，果断投资房地产，使自己的事业得到了飞跃发展。

“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”很多人之所以长时间受到心理问题的困扰，就是因为一个心结没有解开。如果想要远离这种困扰，就不要让自己产生心结。作为一名投资者，尤其应当注意。然而，每个人所面对的生长环境通常都很难受到自己意愿的支配，所以造成一些心结的积存也很正常，关键要看我们如何处理这些问题。对此心理学家表示，解开心结的最好方法，就是直视自己的心结。也就是说，什么事情让你恐惧，就要去做什么事，而且越是恐惧的事情，越要去做，这就是战胜恐惧的最好方法。

坚持到底就是胜利，投资者绝对不能放任自己的恐惧。在战场上两军交战，每个人的神经都绷得紧紧的，是前进还是后退，往往就在于一个信号的传递。通常，交战中的一方发生溃退，往往是由一个士兵开始的，一个士兵后撤发出了溃败的信号，溃败的信号就会像流感一样传给第二个、第三个士兵，而且这种传染是呈平方数量增加的，这时再想挽回败局已经不可能了。所以在战场上，都会由督导队甚至将军亲自上阵，一旦发现溃逃士兵，为了稳定军心，会毫不犹豫地将其就地枪决。而这样做的目的就是为了让继续坚持战斗，哪怕战斗已经进入白热化的地步。因为双方的指挥官都知道，对方的意志也已经濒临崩溃，此时双方比拼的就是意志力。

在面对投资恐惧时，投资者也应该具有这样的意识。虽然自己已经被恐惧压迫得难以喘息，但要坚持成功就在眼前，坚持到最后的胜利时刻，恐惧就会自行溃败。当再次遭遇同样的困境时，也可以有效缓解恐惧心理，直到有朝一日完全克服掉恐惧心理；而如果投资者在一次恐惧来袭时轻易放弃坚持，恐惧心理就会变本加厉，不断深入地对投资者产生负面影响。更为重要的是，当投资者下一次面临同样的困境时，恐惧感会更加强烈。这就要求投资者必须谨慎对待恐惧心理的惯性作用。瑞典心理学家荣格在他的著作中说，“成功的人大多不是因为比失败的人更聪明，而是因为他们比失败的人更有勇气。”这就如同一个即将奔赴战场的战士那样，如果他在上一场战斗中被吓破了胆，那么即将到来的战斗，会让他陷入无限的恐惧之中；而如果他在上一场战争中习惯了枪林弹雨，那么他的内心是不会惧怕下一场战斗的，而所谓的恐惧心理也就无从谈起了。

投资者还必须弄清楚一个问题，即自己心中恐惧的究竟是自己的能力，还是即将发生的事情。如果不将这一点弄清楚，投资者在临时决断时，必然会处处错，步步错。如果恐惧是源于对自己能力的怀疑，那么没有什么其他办法，只能放开心理束缚，并逐渐建立信心，以克服恐惧；如果是对未知事物的恐惧，那么解决方案就比较多了。兵法有云：“知己知彼，百战不殆。”这不仅是一种军事常识，在投资者克服恐惧心理方面也很适用，随着对未知事物的了解，恐惧心理会自然而然地减少，哪怕最初的恐惧看似根本无法战胜。

其次就是对于打破常规的恐惧，很多人害怕打破习惯，认为打破习惯

牵扯太多，甚至会陷入混乱。但事实上，在这种恐惧心理的作用下，很多常规已经到了必须打破的地步，否则必然会时刻受到恐惧的威胁。所以投资者不要怕乱，古语有训“大乱才能大治”。如果投资者能够静下心来思考历史，就不难发现，大多数人疯狂地致力于毁灭陈旧，却根本没有建立新秩序的打算和能力。所以，我们往往看到强大的毁灭力量之后，是微弱的重建力量。从长远来看，这样的混乱是完全没有必要去阻挡的，何况很多时候这种力量一旦形成，也是不可阻挡的。投资者在经营建设时，也要有一种大病去根的魄力，要知道很多时候一味地压制和阻挡是徒劳的，只会让“暗疾”越来越大，终将失去控制。不如放任自流，然后找出主要的病症，继而对症下药，根除病症。

对恐惧心理进一步细分，还可分为对已知的恐惧，包括已知的事物为什么会发生和存在，以及怎么发生和存在的。而实际上，对于已知的恐惧，从严格意义上来说还是对未知的恐惧。比如，在非洲的百慕大地区，经常会发生一些超自然现象，这些是已经发生了的具体事实，但是由于现代科学仍然无法解释，所以大家还是会存在不同程度的恐惧心理。可以说，每一次事情的发生，都会使恐惧变本加厉。而最好的解决方法，自然也就是解释清楚。

但恐惧心理也绝非没有一点积极作用。首先，人们在产生恐惧心理时，会不自觉地紧张和警觉起来，这是一种明显的自我保护意识。也就是说，恐惧心理是一种人类天性中的组成部分，是为了自我保护而产生的心理，完全没必要根除，也根本不可能根除。其次是可以引以为戒，如果是

因为粗心大意等可以克服的原因造成的失败，适度的恐惧或警惕，就可以起到引以为戒的作用。比如，投资人因为判断失误造成巨大损失，那么在他的心中就会形成一个记忆点，当下次面临相同状况时，他就会在这个记忆点的作用下避免失误。而这个记忆点，就是轻微程度的恐惧。从另外一个角度来讲，如果投资者重复在这里出现失误，这个记忆点就会升级为恐惧。

4. 不能有效克服冲动心理，投资失败的结局将是注定的

从心理学的角度讲，冲动是一种不经过大脑思考，而直接用行动表现情绪控制的行为状态。这也就意味着，作为人类最杰出的器官——大脑，被行为者主动弃用了。可以想象，没有大脑参与的行为，必然是错乱的。久而久之，这类人就会变得头脑简单、偏激、暴躁等。作为投资者，如果不能有效克服自己的冲动心理，那么投资的失败结局将是注定的。

奥罗是悉尼一家“风投”公司的老板，在20世纪七八十年代，随着世界上第一批风投天才的逐渐陨落，奥罗的资历被显现出来。不仅是澳大利亚，在全球范围内，奥罗作为风投界的元老都可以呼风唤雨。但是在一次经济论坛上，奥罗作为一名风投界元老的尊严却被一个初出茅庐的小辈挑衅了。而这个小辈起初并不知道奥罗的身份地位，事后也主动找到他道了歉。但是奥罗却因为在众人面前颜面有失而拒绝了道歉。回到悉尼后，奥罗立即开始策划侵吞这个小辈的公司。而为了让众人领略到自己的风采不减当年，奥罗的这次行动搞得大张旗鼓，原本应该保持的隐蔽的习惯，也在他盲目的自信中被扔掉了。

当时，很多朋友都劝告奥罗，以他的身份和地位，不应该为难一个小辈——一旦失败，必将难以在行业内立足。再者，那个小辈虽然资历尚浅，但是从政经历复杂，政府背景不容小觑。然而，奥罗的冲动念头已经产生，众人对他的善意提醒不但没有成功阻止他，反而让他更加冲动。因为他觉得大家的提醒是对他能力的质疑，是认为他已经老了，不能在风投界呼风唤雨了。于是，奥罗在时机不好、准备不足和无人支持的情况下，贸然向那个小辈的公司大举“进攻”。而那个小辈在最初对此还有些惧怕，但随着时间的推移，他发现奥罗已经完全背离了天时、地利、人和。于是，他一边应对奥罗的进攻，一边积极寻求帮助，而以往受到奥罗打压的势力与他联合起来，一举击败了奥罗。

“冲动意味着失控，失控意味着失败”，每一位投资者都应时刻将此话铭记在心。西方有这样的说法：“上帝欲使其灭亡，必先使其疯狂。”所以，当投资者的头脑中产生一个冲动念头的时候，就必须要及时给自己敲一下警钟，如果不能“急刹车”，很可能就是走向灭亡的开始。而且冲动在很大程度上也是具有持续效应的，即一个人的冲动心理一旦形成，哪怕明知所做的事情是错误的，也会将错误一直持续下去，不到彻底落败不会停下来。正所谓“人非圣贤，孰能无过”，犯错是每个人成长之路上的必经阶段，是再正常不过的。但如果行为人不幸陷入冲动，就会失去审视错误的正确态度，他们会为了证明自己是“对的”，而一直错下去。

“聪明一世，糊涂一时。”这种局面的造成，往往是因为行为者最初犯了一点小错，或者是无心之失，却为了遮掩而将错就错，一错再错。比

如，发生在2010年的药家鑫撞人杀人事件，原本他只是将被害人撞伤，如果能够及时将被害人送至医院治疗，最坏的结果也就是经济赔偿。但药家鑫却头脑一热，陷入冲动，关键时刻脑中居然闪现出了杀人灭口的念头，并在实施之后仓惶逃离现场。也许药家鑫根本就不知道自己做了什么，后来，他在其父母的陪同下自首，也恰恰说明了这一点。年轻的药家鑫虽然没有杀人的欲望和打算，但却生出了杀人的冲动。最终，被害人因刀伤而亡，而药家鑫也因此赔上了年轻的生命，可谓害人害己。

而投资者也并不是一向理智就不会产生冲动。了解冲动产生的原因，从根本上抵触冲动，才是避免冲动的最佳途径。按照奥地利心理学家克里斯蒂安·冯·厄棱费尔的说法，冲动往往是因为太在乎某样东西，却没有行之有效地进行思考和应对。比如，在2008年奥运会期间，我国和世界各国的联系进一步加强，本来国际热钱可以通过常规的投资方法加入我国经济建设，然后达成双赢。但是，由于垂涎我国的巨大财富，之前又有巴菲特的“成功操作”，这些资本家最终还是被利益冲昏了头脑，冲动地想要通过短线狙击的方法获取暴利，把我国一向平稳的股市价格虚抬了数倍。而值得庆幸的是，我国政府的强大调控力度开始发力，迅速将股市价格压低，挫败了这些资本家的阴谋。

作为成熟投资者，只要稍微保持头脑清醒，就不会产生这种冲动的行为。如果是像巴菲特那样“单独作战”，还可能具有一定的隐蔽性，可以蒙骗很多投资者，国家政府部门也没有必要出手阻止。但是，如果国际热钱疯狂涌入国内市场，国家不加以调控，在资本家把价格抬到高位后突然

撤资逃离，那么将对整个市场造成非常的严重的负面影响。作为国际利益的最后一道保护屏障，国家是不可能不出手的。但巨大的利益和习惯性的操作方式，还是让很多国际投资者在冲动中铤而走险，结果聪明反被聪明误。

由此可以看出，作为一名成熟的投资者，应该具有长远的目光和全局的眼光，不能只盯着自己的利益点而目不斜视。虽说“马无夜草不肥，人无横财不富”，但投资者在遇到市场机遇的时候，也要清楚地认识到那可能是一个泥潭。而这个机遇的出现，很可能就是为了将投资者吸入泥潭，使之永世不得翻身。真正的投资者，应该知道自己在哪个阶段应该付出什么，然后再去想该得到什么，而不是将成功的希望寄托在暴利上，这样只会让自己变得冲动，连最基本的判断力都可能会丧失。

于是，克服冲动的两剂良药就出现了。从专业角度来讲，我们可以将其称为“冷处理”和“热处理”。其中，冷处理就是通过一种不断心理暗示的形式，在日常生活中时刻留意自己的冲动心理，哪怕是最细微的事情，也不要让自己有冲动情绪出现，让自己形成一种心理暗示的习惯——一旦冲动情绪产生，立即把它扼杀在萌芽状态。热处理就是要设置一些规章制度，确切地说是能够制约自己的明文规定，然后在冲动行为出现时，由专人进行提醒和阻拦，直接避免冲动造成恶果。如果投资者有明显的冲动习惯，可以考虑综合两种方法同时使用。而实际上，投资者尤其是一些取得了一定成绩的投资者，产生冲动往往是因一时的鬼迷心窍，只要有人提个醒儿完全就可以避免，只不过这个提醒的环节往往会被忽略。

5. 懒惰作为一种天性

懒惰是与生俱来的，世界上所有人都有懒惰的一面。如果能够舒舒服服地坐着，相信没有人会选择站立；如果可以舒舒服服地躺在一张大床上，也不会有人选择坐着；工作日每天必须在八点钟起床，而到了周末，很多人都会把整个上午划为“休息”时间，并一直赖在床上……这就是源于我们每个人心灵深处的惰性。试想，如果一个人每天都是勤劳的，可能连周末休息的权利都要失去了。从另外一个角度来看，如果客观条件允许我们选择舒服，我们为什么要和自己过不去呢？趋利避害本来就是动物的天性，连植物都是如此，自然也没什么好指责的。况且，无论是减轻心理压力，还是恢复身体活力，都是为了能够以更好的状态投入到工作中。此时，懒惰所起的作用是积极的。

然而，对于投资者来说，必须看清两点，一个是自己的懒惰。所谓“三分天注定，七分靠打拼”，一个人想要拥有自己期待的财富，付出辛劳和汗水是必不可少的。这时，人们不要被懒惰左右。当然，更多的人不仅勤于行动，更加勤于思考。而投资者还有一个关注点，那就是客户的懒

惰。这一点投资者可以拿来利用。一个基本的事实是，每次社会的进步，对懒人来说几乎都是福音。比如，洗衣机、交通工具的出现，都是投资者出于方便客户的考虑。由此可以看出，懒惰作为一种天性，对于推动社会进步，也有着积极的一面。

现在很多投资者都开始关注用户体验，一些比较重视相关文化的企业，还配备了专业的人才甚至相关部门。这其中很重要的一个体验点，就是检查产品是否可以方便客户，也就是说，是否可以最大限度地满足客户的懒惰需求。比如，我们所熟知的网络聊天工具腾讯QQ，最初使用文字交流不仅需要键盘，还需要配合鼠标使用；后来为了方便客户，又增加了键盘上的双键发信功能，使用户的网络文字交流可以脱离鼠标；但是随着时间的发展，最后又推出了一键发送功能，虽然这实际上并不能为用户节省多少时间，但用户的体验好感却大大增强了，这也是QQ成功占据国内主流网聊市场的原因之一。如果深究其原因，就是因为其投资者和开发者抓住了用户的使用方便需求，也就是满足了用户的懒惰心理。

斯坦福大学心理研究中心做过一项调查，结果显示世界上80%的人都是被懒惰心理左右的。而其余20%勤奋的人，则是这80%懒惰者的领导者，他们对这些懒惰的人起到领导、监督、督促和奖惩作用。当然，在最终的利益分配时，这20%的人也会首先捞取80%的利益，而那些80%的懒人，只能去分剩下的20%。投资者在看到这个数据后，应该明确意识到两点，一是绝不能让自己成为一个懒惰的人；二是自己的投资策略，一定要针对懒人的需求，也就是要符合方便、快捷等条件。心理学家曾经努力探寻懒惰心理

的产生原因，结果发现一无所求和不劳而获是最重要的“两大杀手”。

在英国的诺丁山密林中，曾经有一只独眼狼危害当地居民，很多猎手用尽浑身解数，却最终都因对方太过狡猾而束手无策。于是，他们不得不去外省求助于一位老猎手。这位老猎手到了诺丁山后，不但没有进行任何捕猎独眼狼的举动，反而每天猎杀野猪扔在雪地里，通常第二天这些野猪就被独眼狼吃掉了。如此过了数月，老猎手忽然说自己的任务完成了，要启程回家。当地的猎手听后都急了，认为老猎手耍了他们。然而，老人却平静地告诉他们：“此时，即使是最笨拙的猎手，也可以轻易猎杀独眼狼了。”猎手们都不敢相信，但还是试着组织了一场围猎行动，结果真的顺利捕捉到了独眼狼。猎手们终于信服了老猎手的智慧，纷纷向他请教成功的秘诀。

老猎手说：“这其实很简单，你们之所以抓不到独眼狼，恰恰是因为你们总在抓它。这让它必须时刻保持警醒。而一条连人都对其束手无策的狼，其捕猎技巧就只会更加厉害。之前，我之所以每天把野猪打死扔在雪地里让它吃，就是为了激发它的惰性。狼毕竟不会思考，它不知道中计，所以不劳而获的心理逐渐激发了它的惰性。为了掌握这条狼的生活状态，我每天上山都会查看它的脚印。最近几天，我发现它的脚印已经比我来的时候深了两英寸，而这就说明，它的体重至少增加了二十磅。年轻的猎手们，这已经完全可以让一条狼丧命在最差劲的猎手枪下了。”

与不劳而获相比，一无所求更容易让人们产生懒惰的心理。尤其是在商业社会中，投资者对于这样的人简直无计可施。不管到了什么时候，总

会有这样一群人，他们有自己的小满足和小幸福，对社会的索求不多。对此，我们首先应该注意的是，如果我们是这类人的话，那么是绝对不适合去做投资的，因为自己可能受到的影响因素太多。

而如果投资者面对的客户是这类一无所求的懒人的话，应该适时调整自己的应对策略。比如，向他们免费提供一些产品，或者以公益形式和他们共同行动。在现实社会中，公益组织往往具有较高的知名度，如果投资人能够与这类懒人建立良好的关系，不仅可以为自己赢得慈善家的头衔，同时也可以广告效应的作用下，让自己的产品得到更好的宣传，让消费者更加相信自己的品牌。

最后，投资者在面对懒惰问题时，应该认清是行动上的懒惰，还是思考上的懒惰。有些人勤于行动，却懒得思考；而有些人却不怎么劳作，看上去就像是一个懒惰的人，但实际上他们的大脑却无时无刻不在飞速旋转着，他们更知道自己应该在什么时候行动，以及应该做哪些行动。

6. 投资者绝不能有骄纵心理——骄兵必败

如果说低调是弱者的哲学，那么骄傲或者说高调，也绝非强者的智慧。所谓“山外青山楼外楼，强中自有强中手”，从长远来看，强者只是一时的强者，成功也只是一时的成功，而骄傲，只是缺乏长远和广阔眼光的人才会犯的低级错误。作为成熟的投资者，一定是将骄傲视为自己的最大威胁，一旦被这种负面心理情绪所左右，失败的到来将只是时间问题。

首先，骄傲是一种对别人的不尊重，在傲慢的表情和言语举止中，人们可能迫于形势采取迎合的姿态。但对于这种尊严受辱的事情，没有任何人是能够欣然接受的，他们多半会默默记在心中，即使当面没有表现出任何不悦，背地里也免不了一番咒骂。如果条件允许，这些屈辱很可能会“奉还”到骄傲者的头上，大多数时候，骄傲者也只有到了这个时候才能明白自己的行为造成了多么严重的后果。所以，一个人哪怕取得了再大的成功，只要稍微有一点顾忌他人感受的意识，就不会产生骄傲的情绪。

而对于投资者来说，骄傲可能造成的伤害更可能是致命的。在现实的市场活动中，几乎每个商家都高喊着“顾客就是上帝”的口号，但真正

能做到这一点的商家，却少得可怜。在这句口号中，实际也蕴含着一个亘古不变的道理——投资者的利益是由顾客创造的。所以通常情况下，投资者都能够认真对待顾客。但是，我们也经常可以看到一些“店大欺客”的事情，比如强买强卖、价格垄断、灰色价格等，都是因为商家在企业做大之后，产生了骄傲心理，认为是顾客上门求着交易。更有甚者形成产业垄断，仗着“只我一家，别无分店”，而大肆侵占顾客的权益。当顾客为了维护自身权益而与之发生纠纷时，这些商家完全不把顾客放在眼里，目中无人、骄傲的形象溢于言表。对于这样完全与消费者形成对立的商家，如果消费者有一点选择余地，是绝不会去光顾他们的。

骄傲不仅会使所有人生厌，还会把整个世界置于自己的对立面，让自己脱离实际，失去最基本的判断能力。从心理学角度分析，骄傲是一种自满的表现，而自满会使行为人失去目标和追求，那么后起之秀必然会将其赶超，而骄傲心理还会在这个过程中持续作用，不断加速其灭亡速度。所以对于投资者来说，如果不能克服骄傲心理，就会逐渐陷入故步自封、止步不前的状态中，如同一百年前的清政府，因为曾经的强大，长期处于一种天朝上国的骄奢梦境之中，最终导致整个民族遭遇了历史上最深重，同时也是时间最长的屈辱。

我们如果细心观察就不难发现，现实生活中越是一些身份尊贵的人，就越是一副老好人的姿态，唯恐对别人的尊重做得不够到位。反倒是那些狐假虎威的人，一个个目中无人，骄傲无比，自以为威严无比，其实只会让人蔑视。面对此类问题时，投资者应该谨记，尊重是靠别人赠与的，在

对待顾客时，骄傲的举动无异于自杀。当然，避免骄傲并不是让投资者唯唯诺诺，没有底限，而是要保持一种适度的自信。那么，骄傲和自信应该怎样区别呢？一般来说，自信是一种肯定和确认，而骄傲则是一种无限膨胀。

德国心理学家阿尔弗雷德·阿德勒曾做过这样一个有趣的调查：他发现那些存在骄傲心理的人，多半是一些暴发户。这些人多半没有享用过眼前的富贵，甚至长时间处于社会底层，而一旦得志，就会把自己曾经忍受过的不公加倍施加到与其之前一样处于社会底层的人们身上。而对于和他们处于同等地位的人来说，暴发户们也会因为敏感的心态而用骄傲姿态“武装”自己，并希望以此来获得对方的青睐，这也是暴发户很难融入上流社会的原因所在。如果这些暴发户不能及时调整心态，那么将始终被边缘化，甚至还有一些人会走上极端。我们经常可以看到这样一些新闻，一个人本来可以安安稳稳地生活，却忽然得到一笔横财，或者身份有所转变，然后他便因此而陷入困境，直到最后落得家破人亡的下场。所以，骄傲往往会导致失败的结局。

德国心理学家艾宾浩斯认为，想要克服骄傲心理，首先需要弄清骄傲心理是如何产生的。按照艾宾浩斯的说法，骄傲心理大多产生于优越感。例如，比对方富有，比对方有权势，比对方有学识等，至少是某些方面比对方更优越，或者旗鼓相当。换句话说，如果一个人处处都不如别人，那么他也就没有骄傲的可能性了。所以对于投资者来说，骄傲心理的戒除尤其应该在优势尽握的状态下，也就是说，在取得胜利时，人们在松懈下来

的同时很容易产生骄傲心理。我们经常听到一些失败者感叹，说“我太轻敌了”，其实这就是一种骄傲所导致的结果，而且如果仔细品味，我们从这句话里仍然可以嗅到骄傲的气息，这也是很多以弱胜强经典案例产生的原因。

曹操是三国时期最了不起的人物之一，他早年锋芒毕露，后来韬光养晦，终于在壮年时击败袁绍，成为当时我国北方首屈一指的豪强。但是这种顺风顺水的发展，也使他不可避免地染上了骄傲的心理，认为天下英雄只有他和刘备而已，根本没有把别人放在眼里，以致吃了大亏。当初张绣和刘表曾结成联盟，成为曹操的心腹之患。一次曹操准备征伐张绣，本来张绣已经听从谋士贾诩的建议归降曹操，但是曹操却认为自己已经掌控全局，骄傲之下，做出了令其后悔莫及的举动——曹操在张绣归降后强占了他的婶子。

而张绣不甘欺辱，在谋士贾诩的帮助下，设计用兵冲进了曹操大营。曹操大败，不仅自己割须弃袍，化装逃窜，险些丧命，其手下第一大将典韦也在这一场战斗中丧命。更可惜的是，曹操的长子曹昂当时也在营中，混乱中同样丢了性命。在曹操败笔不多的一生中，这次可能是他最为狼狈的一次，而且是在占据绝对优势的情况下发生的，即使是后来妇孺皆知的赤壁之战，曹操也没有遇到过如此危险的情形。究其原因，就是因为他产生了骄傲的心理，从而失去理智，做出了昏聩的事情，以至于在占据绝对优势的情况下打了败仗，还险些丢了性命。

而从另一方面来讲，我们也不能完全把骄傲视为负面的心理反应。比

如，投资者在进行投资行动时，应该在战术上重视敌人，但同时也应该在战略上藐视敌人，因为这可以增强团队取胜的信心，为最终的胜利起到积极作用；另一方面，同样是出于自信心的建立，我们也应该为身边的人或事物感到骄傲，比如我们的父母，我们的家乡、祖国。有效培养这样的骄傲感，可以使我们更加坚定和自豪地面对挑战。对于投资者来说，这样的心理也应该存在，比如投资者是一个地区的企业家，因为家乡建设发展迅猛而与外界的生意做得顺风顺水。这时，投资者应该抱着“今天我因为家乡而骄傲，明天家乡因为我而骄傲”的心理去经营企业，以获得更好的发展。

7. 投资者不失足的秘诀：不使自己产生忌妒心

每个投资者都应该承认，处于市场竞争的大环境中，一定会有人比自己优秀。而当比自己优秀的人出现时，能否保持一种健康的心态去面对，将决定投资者是否可以持续走向更加优秀。“三人行，必有我师”，即使是那些再普通不过的人，也有值得学习的地方，更何况那些比自己优秀，或者比自己成功的人。但是，有些投资者却不能摆正自己的心态，认为别人胜过自己完全凭借的是侥幸，甚至是投机。

这时，忌妒心产生的必要因素就出现了，即自己比对方存在明显的劣势。投资者通常会因此而感到心理不平衡，比如凭什么他的家境比我好，凭什么他长得比我帅。其实，无论是侥幸还是投机，都不过是导致最终结果的一个因素。看清了这一点，投资者就应该明白，过程是不重要的，当它成为过去，展示并留在众人眼中的只有结果。可见，结果才是最重要的。

所以，聪明的投资者会把决定结果的因素分为两种，一种是自己的优势，或者说是自己可把握的；还有一种是自己的劣势，或者说是不可把握

的。对于可以把握的优势，一方面要不断地学习加强，另一方面也要在实战中加以充分利用；对于不可把握的劣势，首先应该想尽办法弥补，其次应该在实战中注意扬长避短，用自己其他方面的优势去补救。所谓“尽人事，听天命”，投资者千万不能因为一时的心理不平衡而产生忌妒心，以致做出一些极端的行为，让自己陷于万劫不复的境地。

德国科学家夏洛特·布勒将人类成熟的标志分为四个阶段，她认为人类必须经过这四个阶段之后，才能真正成熟起来。它们分别是羡慕（欲望产生）阶段；忌妒（心理不平衡）阶段；仇恨阶段；学习阶段。

其中，羡慕阶段也存在层次的不同，包括浅层次的羡慕和深层次的羡慕，这两者的区别简单来说就是羡慕者对羡慕对象是否想要得到。比如，有些人看到一些值得羡慕的对象，觉得那些东西距离自己很遥远，没有追求的必要。那么，这就属于浅层次的羡慕，通常是不会引导行为者进入下一心理阶段的。还有一种羡慕是行为者看到羡慕对象后，产生了极度想得到的心理，这就不可避免地将行为者引入下一心理阶段。而投资者在处于这一心理阶段时，应该注意分清目标，对于那些不利于成功的欲望，应该坚决抛弃，以便节省自己的精力，减少自己走向胜利的障碍。

忌妒阶段是行为者心理转变的重要阶段，因为它往往会使行为者产生恶意，从而对不公现象失去理智。我们经常听到“人生而平等”，不得不说，这是一句不折不扣的谎话——这个世界上存在着太多的不公平。但是，有人面对不公使用战争手段，有人面对不公使用政治手段，有人面对不公使用经济手段……而投资者在市场竞争中也会不可避免地遭遇不公

现象，这时投资者的聪明做法应该是找准自己的市场定位，分清自己的优势劣势，了解市场运行的明规则和潜规则，然后自然就可以找到破解迷局的“钥匙”。在这里，投资者应该谨记一句话：过程不重要，重要的是结果，一个足够分量的结果，可以决定此后的过程。

仇恨阶段是不平衡心理的激化和爆发阶段，处于这一心理阶段的行为者，往往会抱有孤注一掷、铤而走险等负面思维，过激行为的出现也就不足为奇了。恋爱心理研究领域有一个著名理论——“一个人要想变成熟，必须要谈一次恋爱”。其实，这句话还没有说透，应该是“一个想要成熟的人，必须在恋爱中被真真切切地伤一次”。爱情不是童话，那些宣扬“有了爱情就会有一切”的人，要么是情窦初开的少男少女，要么就是脱离现实的幻想者。任何美好都将在时间的冲刷下变得平淡无味，心跳的感觉不会伴随任何人一辈子，感觉没了，一切也都将无从谈起。大多投资者也是抱着美好的幻想开始投资的，投资的过程，就如同少男少女对爱情的期待一样，总是难免脱离实际。如同恋爱心理学那样，对于每一名不成熟的投资者来说，可能也只有失败才能让他们真正成熟起来。

学习阶段就是一种成熟的表现了，不得不说，学习是世界上最重要的事情。世间万物都处在不断变化中，市场竞争更是瞬息万变，投资者要想持续立于不败之地，不仅要进行常规知识的学习，还要时刻了解变化的游戏规则。按照《易经》的提示，世间唯一不变的事情，就是“变”这件事本身。所以，掌握并紧跟市场变化，才是投资者真正的取胜之道。而达到这一目的的唯一手段，就是学习。

我国历史上最能体现忌妒心害人害己的故事，莫过于战国时期的庞涓和孙臧了。他们本来是情同手足的师兄弟，即使是后来庞涓担任魏国大将军后，还是不忘提携师弟孙臧。然而，悲剧的产生也从此开始。孙臧到魏国后，表现出来的才能逐渐超过了庞涓。庞涓看在眼里，几次明里暗里的交锋都让孙臧占了先机，而孙臧初出茅庐，完全没有顾虑太多，完全把庞涓的挑战当成了学生时代的博弈。就这样，庞涓对孙臧的忌妒之心暗生，由于庞涓早于孙臧离开老师，所以他开始怀疑老师交给了孙臧什么秘术。后来，事情发展急剧恶化，庞涓为了保住自己的名望地位，居然设计陷害孙臧，让其下狱，并剜去了他的膝盖骨。从此，二人之间的仇恨就此种下。

为了逃出魔窟，孙臧不得不装疯卖傻，并最终在齐国使臣的帮助下逃到了齐国。来到齐国后，孙臧的军事才能很快得到认可，后来庞涓发兵攻打赵国，赵国向齐国求救，齐威王便派孙臧带兵前往，并任命其为军师。庞涓和孙臧之间的战争，也就此拉开序幕。为了尽量掌握战场主动权，孙臧没有直接赶去赵国救援，而是趁着魏国国内兵力空虚，直接攻击魏国。而庞涓不得不紧急回援，孙臧在他必经之路上设下伏兵，一举将其歼灭，这就是历史上著名的“围魏救赵”。就这样，一个极具才华之人因为忌妒之心而就此湮没。可见，忌妒心可以彻底地毁灭一个人。而投资者若不想失足于投资市场，就必须时刻保持警醒，不使自己产生忌妒心。

8. 只有真正意识到自己的错误，才能找到避免它的方法

1998年夏，巴菲特在美国佛罗里达州立大学参加了一次座谈会，在记者激烈地询问中，巴菲特始终笑容可掬，应答如流，现场不时爆发出热烈的掌声。座谈会临近结束时，一名记者突发奇想，忽然起身向巴菲特询问：“巴菲特先生，在您如此成功的投资生涯中，难道就没有失败的投资经历吗？”

面对这样的疑问，巴菲特仍然不改笑容地说：“当然有，而且有很多。”

记者接着问：“真的吗？有多少？”

巴菲特说：“记者先生，我想这可能要取决于你有多长时间来听我说。”

在接下来的交流中，巴菲特态度诚恳地讲述了自己投资失败的经历，其中很多内容都是鲜为人知的，甚至会影响其“投资之神”的形象，因为那些错误看上去太愚蠢了，但巴菲特还是认认真真地讲了出来，并让大家

引以为戒。

“人非圣贤，孰能无过？过而改之，善莫大焉。”很多时候，投资者走向成功需要极大的勇气，但与此同时，正确理性地面对失败，则需要更大的勇气。可以说，对于一名投资者来说，任何回避和掩饰错误的行为，都将为下一次失败埋下伏笔。如果缺少这种思维，他必将止步不前，难以取得更大的成功。

明朝的大学士徐阶可谓位极人臣，一次到扬州督学，他看到一名秀才在文章中写道“颜苦孔卓”四字，徐阶思索再三，没有头绪，落笔批下“杜撰”两个大字。按照当时的规定，徐阶给出的评价会让秀才的文章列入次等，很可能这个读书人的仕途就这么毁掉了。秀才感到冤枉，找到了徐阶理论，告诉他自己的“颜苦孔卓”是有出处的，绝非是自己杜撰而来。徐阶查阅典籍后发现秀才所言属实，不但没有责备他越礼犯上，还上前向他道歉，并说自己的学问不如秀才渊博，让在场官员无不称颂，也使此事在历史上传为美谈。

要想避免失败，首先要端正对错误的态度，只有理智地对待错误，才能认清错误的来龙去脉，从而有效地将其避免。同样是在明朝，崇祯皇帝身居国君之高位，保有国家社稷之重器，在民乱外贼的不断侵扰下，虽然连下“罪己诏”，但完全流于形式。不但不能冥思己过，驱赶小人奸佞，反而接连处死大将重臣，连忠勇爱民的袁崇焕都惨遭杀害。崇祯的目的，不过在于向天下昭示，乱贼犯上，是因为这些人的不作为甚至汉奸行为所致，辅以“杀鸡给猴看”，警示后人的作用。而崇祯皇帝这样自欺欺人的

自负行为，最终导致了他的死亡和明朝的灭亡。

法国思想家帕斯卡说：“上帝给了人们成功的希望，但也从未放弃给人们失败的梦魇。”我们可以看到，在古今中外历史上，即使是那些被称为天才的人，也曾经出现过一些近乎荒谬的错误。比如，号称投资天才的彼得·林奇，曾经花四十块钱买进股票，然后在股价降到三十块钱的时候卖出，之后又在四十块钱的时候买进，并且如此往复了七次之多。投资之神巴菲特更是在自己的公司里设置了专门分析错误的部门，这个部门不仅对本公司的失败案例进行深入分析，而且对所有失败的案例全都进行分析。

投资过程中的错误是不可避免的，投资者要想获得成功，就必须认识到投资错误。唯有如此，投资者才能逐渐走向成熟，并在将来尽可能地避免错误，至少是避免出现同样的错误。索罗斯曾在他的著作中提到：

“人只有真正意识到了自己的错误，才有可能找到避免它的方法。对于我个人来说，最大的满足感不是来自成功，而是因为曾经的失败而避免当前的失败。”

在投资过程中，正视失败，认清错误，失败和错误就可以成为投资者的财富；回避失败，掩饰错误，它就会成为投资者的负担。经过岁月的积淀，财富积累到一定量的时候，必将可以决定投资者的命运。除此之外，承认错误还涉及一个非常重要的因素，那就是承担责任。我们甚至可以说，一个不愿意承认错误的人是一个不负责的人，而一个不负责任的人，几乎连基本的道德底线都无法保障，投资的成功也就无从谈起了。所以，

每一个投资者都应该清楚，拒绝承认错误是一种自欺欺人的表现。一般而言，一个人承认了错误还有可能被人原谅，但掩盖错误通常会招致鄙视和厌恶。而对于投资者来说，掩盖一个错误就等于圆一个谎言，通常一个谎言圆上了，又会出现十个谎言，直到崩溃。

从保守主义的投资观点来看，人是不可能达到至善至美的，每个人都会不同程度地犯一些错误。所以，投资者不仅要理智地面对错误，还要有面对错误的勇气。错误的出现，又通常会呈现一个阶梯上涨的趋势，即开始的时候通常都只是一些容易避免和克服的小错误，但如果不加克制，它就会越来越严重，直到最后无法控制，导致必然的失败。

作为投资者，必须懂得“失败是成功之母”的道理。而各行各业之所以都特别强调职员的实战经验，就是因为他们可以更加熟练和完美地完成操作，而这种经验的得来，必然都是从失败的经历中总结出来的。从历史角度来看，我们甚至可以说，从来不犯错误的人不会成功，而且成功不可以复制，但错误却可以相互借鉴，为彼此的成功增加筹码。孔子曾说：“知耻近乎勇。”意思是说，一个人强大的成功动力，往往就来源于失败后感受到的耻辱，而他们最成功的地方，就是把这种耻辱化成了自己走向成功的动力。



第二章

为什么说投资获利还需要良好的思维方式

—— 投资理财中的思维心理学

1. 不惧怕失败的人，往往能笑到最后

穷人常常会羡慕富人的风光和财富，向往富人的生活，希望自己也能够登上高峰，可是他们却更害怕失败。有些人，在仰视高山上的富人时，就鼓起勇气朝着财富的高山攀登，然而他们在登山时跌倒了一两次后，便选择了放弃。尽管他们还是对山顶的风光抱有无限幻想和渴望，但却不敢再继续攀登，因此他们也就永远只能是仰视者了。

1933年，经济危机袭向了美国。由于很多人面临倒闭和失业，所以一时间美国陷入了危机的恐慌中。当中，美国罗斯福总统上台演讲，说了这样一句令人醍醐灌顶的话：“我们唯一恐惧的就是恐惧本身！”事实上，人们在陷入困境和遭受失败时，确实都会害怕，但是究竟怕的是什么却没有仔细深究过。其实，人们最害怕的就是“害怕”，并不是失败和困难本身，正如佛家之言“惧由心生”。所以一个人在面对困难时，千万不能丢失自己的信心——想要登上富人的高山，就必须坚持走完全程，就不能害怕跌倒。

恐惧心理是阻碍人们继续前进的脚步的束缚，是最终让他们葬送财富

梦想的罪魁祸首。事实上，攀登财富的高山，就像小时候学走路一样，会经常跌倒，如果因为害怕跌倒而不学走路，那么陪伴自己一生的会是一根拐杖或是一台轮椅。因此，如果在攀爬中因为害怕再次跌倒而放弃，恐怕贫穷会像拐杖一样伴随自己一生。

相信不会有人愿意让自己变成一个无法行走的人。许多人其实都很聪明，也很有能力，人脉关系处理的也不比别人差，而且他们也有创业的天分和潜力，可是他们最后为什么还是失败了呢？因为他们恐惧失败，所以只能半途而废。如此，他们只能带着“畏惧心理”过贫穷的生活，没有财富和地位，陪伴他们的是恐慌和贫穷。即使在以后的生活中突然燃起斗志，想再放手一搏，一旦失败他们前行的脚步就会停滞，只能看着别人登上财富的顶峰，而自己却只能在山下无奈的叹息。

事实上，创业者在攀爬财富的高山时，摔倒是在所难免的。成功和财富并没有想象那么容易，但只要有摔倒了再爬起来继续攀登的“牛劲儿”，就能走向成功。如果只做和容易的中，只会让自己持续失败。“中国最著名的失败者”史玉柱就是一个踩着失败走向成功的典范。

1962年，史玉柱出生于安徽怀元。1989年，拿到硕士学位的他选择了下海创业，于是东拼西凑了4000元钱，只身一人去了深圳。史玉柱刚到深圳时，拿着自己耗费九个月心血研制的M-6401桌面排版印刷系统软件，直接给《计算机世界》打电话刊登一则价值8400元的广告，当时的他，身上哪有那么多钱，总共才4000元。然而他就是凭着自己超乎寻常敢闯的“牛劲儿”和别人谈好先发告诉后付钱，而这种胆识却不是一般人能有的。然

而，创业开头难，总要经历一翻波折，而史玉柱的人生却是更为陡峭的“V”字形。

广告刊登以后，《计算机世界》要求史玉柱在15天之内付清广告费，可直到过去了12天，他一单生意也没有接到。就在这个关键时刻，事情出现了转机。第14天时，他接到了一单生意，两个月后，年纪轻轻的史玉柱就成了身价百万的富翁。

1991年，史玉柱成立了艺术人高科技集团。1992年，巨人公司的利润达到了3500万元。1993年，巨人公司推出了多种新型高科技产品，当年的销售额达到了3.6亿元。由于史玉柱的努力，他的人生正朝着一个成功的坡度逐渐上升，可谓事业辉煌。

可是，事事总有不顺心，攀登财富的路上总会摔倒。1994年，史玉柱开始着手建设巨人大厦，但是因为种种原因，计划的方案大幅度改动，巨人大厦由38层高的楼，一跃增到70层，成为当时中国最高的楼，1997年，因计划的方案改动的关系，巨人大厦没有在预期的时间内完工。因此，上门要债的人快要把门槛踏破了。因为巨人大厦的建筑资金所需基金，史玉柱拿不出多少钱，所以他以集资和买楼的方式才筹到了建楼所需的资金。巨大的债务一下子把“巨人”压垮了，再加上媒体的报道，巨人大厦被迫停工，此时史玉柱的巨人公司面临着倒闭的危险。史玉柱当时还自嘲地说：“我是中国最穷的失败者。”尽管史玉柱的人生跌到了最低点，但他并没有就此放弃。他想信，哪怕“巨人”被压弯了腰，只要抓到机会，自己还是会东山再起的。

1999年，史玉柱和自己剩下的追随者开了一个构思会议。他向曾经借过自己一大笔钱的朋友又借了一笔，作为东山再起的资金。史玉柱迈出了跨出低谷的第一步，在各个地区的市场进行了详细的调查，然后把一大半资金投入到了宣传“脑白金”上，先从一个地区着手打开脑白金市场，接着再去其他地区开拓脑白金市场。从第一个月营业额的15万元到第二个月的100万，脑白金的销售额以一种惊人的速度迅速上升。而后，他前往更多地区，以打开市场。2000年，脑白金居于全国保健品销售的首位，创造了一年销售10个亿的奇迹。2001年，史玉柱还清了债务，他敢于承担个人责任的精神赢回了社会的尊重，让“巨人”挺直了腰杆。

史玉柱曾开玩笑说：自己是“中国首富”、“中国首穷”，最难忘的日子就是债主上门要债的日子。史玉柱给自己的这种幽默称谓，也带着些许辛酸的味道，但留给他的则是更多深刻的回忆，相信是再多的金钱也换不来的。

史玉柱总结自己失败的经验时曾说：“中国传统文化里有一个‘成者为王，败者为寇’的观念，我觉得这非常不好。在美国硅谷，风险投资人普遍有一个标准，就是看投资对象以前失败过没有。没失败过的人，很少会有人愿意给他投钱。”

富人都有一段艰辛的历程，他们认为失败了并不算什么，只要笑一笑，坚定自己的目标，脚下就会有通往成功和财富的道路。史玉柱就是一个内心强大、不恐惧失败的人，所以他才不会被打垮，才能坐拥上亿的财富。因而，可以说他是一个真正的巨人。

一个人只有不惧怕失败，攀登财富和成功的高山时不怕摔倒，才能有成功的未来，才能收获财富人生。而且，一个人只有敢于面对挫折和失败，才能到达目的地，才能实现自己的人生理想和目标。“失败是成功之母”这句话常常被人们说起，但其真正的道理却鲜有人能够真正领会——很多人都把“失败”看成了洪水猛兽，避之不及，逃避它、惧怕它。而事实上，面对它时除了要具备坚强的内心，还要有乐观的心态，更要有一个清醒的头脑。因为只有这样，人们才能战胜失败，迎来成功。如果史玉柱攀登财富的高山时摔倒之后，自暴自弃，失去信心，那么“巨人”就永远站不起来了，因而，可以说正是因为他不惧怕失败，不怕摔倒，不畏挫折，他才能成为亿万富翁，才能获得如此巨大的财富和成功。

失败是人们走向财富的“领路人”，它可能会调皮地变成你攀爬财富高山上的石头，偶尔绊你一脚，但请不要认为它是居心不良，它只不过是提醒你的错误，它只是想把你推向正确的成功之路上。所以，请不要惧怕失败。

2. 想赚大钱，必须走“不同寻常”的路线

美国石油大亨约翰·D. 洛克菲勒说：“想要成功，就应该朝着新鲜的道路前进，不要跟随着已经被踩烂的成功之路。”只有走出一条与众不同的新路来，你才能走上成功的财富之路。这也就是说，人们必须具备创新的特质。

很多人都想赚钱，而如何赚钱，又如何赚很多的钱，就是有难度的问题了。想赚钱的人很多，但是真正能赚到钱的人却非常少。大部分人面临的问题是“干什么才能挣到钱”……想赚钱却找不到好项目，看着别人赚钱，自己也“照样学样”地去做同样的事情无异于“东施效颦”。

商机是无处不在的，换个角度去想问题，你就会发现很多常人想不到的赚钱方法。如果别人往东走，你也跟着往东走，那么你的人生就只是在走别人的路，那也就不是自己的人生。

随着社会的发展，市民的生活水平已有所提高，再加上计划生育政策的推行，很多夫妻都只有一个孩子，夫妻有了孩子以后放在父母身上的心思就越来越少，老人们的生活都非常孤独，于是，老人们都会养一些宠

物。虽然只是一些小宠物，但是和人们相处久了就会产生感情，比如宠物生个病，人们就会紧张。

青岛天地荟食品有限公司总经理崔荣峰就是在宠物身上发现了商机，而且在这个商机中，他取得了事业上的成功。像大多数人一样想在事业上有所成就的崔荣峰，在创业初期也是非常迷惘的，因为很多行业涉足的人都非常多，想在众多竞争者中脱颖而出是非常不容易的。崔荣峰最初只是一个普通的农民工，但是渴望财富的他并不想一辈子只是做农民工。然而，即使是一份简单的工作他也没有保住——他下岗了。

离开青岛德维集团的崔荣峰在全民创业贴息贷款的支持下，走向了己的创业道路。1997年，他成立了青岛天地荟食品有限公司，以经营宠物食品为主。他想到自己的下岗经历，先后吸纳了260名下岗失业人员再就业。在十年的努力下，公司不断发展的同时，他还组建了一支技术精湛的队伍，并且打入了国外市场，与四个国家有合作来往。

当然，很多人也都在宠物食物上看到了赚钱的希望，这也代表着竞争越来越激烈。崔荣峰在接受青岛电视台的专访时说：“对于处在这个有竞争性行业的竞争者来说，走专业路线，并且在专业路线上不断创新，才能做到最好。”

一个行业在涌入大量竞争者的时候，坚持走专业路线也是“不同寻常”的路线。因为竞争者越来越多的关系，很多人都不够专业。比如，一些专门为宠物做衣服的“宠物裁缝店”，为宠物“量体裁衣”的技术含量不高，但是因为利润空间比较大，很多没有“技术”的人便加入了这一赚

钱的行列。此外，在这个发展迅速的时代，很多人都不能做到“始终如一”，在以前“始终如一”是一个企业最平常的发展方式，但跟随着时代的进步，很多企业和公司已经脱离了本质，因此往日的“始终如一”也变成了一种“不同”和“另类”。而崔荣峰正是做到了这一点，他所带领的企业才能在众多国家站稳脚跟。

比尔·盖茨说：“因为你与别人不同，所以你拥有着与众不同的关注。不论这是正面的还是反面的。可是你要相信自己比他们优秀，这样你就能成功。”正是因为他有与常人不同的看法，才能取得如此巨大的财富。在现实生活中，有些人以“安于故俗，溺于旧闻”的方式生活着，而这种生活方式只会让他们变得更加平凡，这样的人终将被竞争激烈的时代所淘汰。并且，与别人“不同”也是需要恒心和毅力的，这两点常常是获得财富的关键。

人们常说“成功不易”，而人们往往在看到别人成功时，却很少看到他们在创业时的艰辛。在创业中，害怕失败、有想法没决策、半途而废都是没毅力、没坚持力、无法坚持到底的表现。通常，自身存在这种缺陷的人，要想获得财富是非常难的。选择一个目标不是件难事，但是把目标坚持下去却很难。所以创业者在选择目标时，应该清楚地了解自己能干什么不能干什么，选定一个目标后，要朝着这个目标去奋力“追击”。只有这样，才有可能取得成功。

事实上，很多创业者在创业初期都干劲十足，对结果抱着百分之百的期待，恨不得一下子就能看到一个成功的结果。但是结果往往会与自己所

期待和想象的有很大偏差，因此创业者在创业中会产生急躁的心理，不再按最初的计划 and 目标行动，甚至是改变计划，这样一来，就会因半途而废而导致创业失败。显然，这样就是没有做到“始终如一”，又怎能取得成功呢？

在创业中，有些创业者急于求成的行为常常会让事情的发展产生困难和意外，因此“急于求成”会成为获得财富的障碍，它往往和成败有直接关系。人们常说“做大事者不可急躁，欲速则不达”。也就是说，太过急躁往往会坏事，所以创业者在创业中应该让自己的心静下来，仔细地思考事物的发展，这样，才能想到常人想不到的赚钱方法，赚到大钱。比如仔细去观察市场和时代的变化，从中提出“问题”，这样就会得到与常人不同的答案，也就会找到与常人不同的赚钱方法。

3. 运用富人的思维，“穷二代”也能变“富一代”

富人和穷人之间不管是生活习惯、人脉资源、思维方式还是行动力都很大的差异。富人思考的是如何利用更多的资源，让自己的钱生钱，即使是花出去的钱也要花得有价值。而穷人的思维往往限制在狭窄的范围内。例如，同样是1000万元的投资项目，富人投入了500万元，会向银行贷款500万元，最后投资获得的收益是3000万元，实际上他只付出了500万元；而穷人不会选择向银行贷款，而是自己拿出1000万元进行投资，虽然最后也赚进3000万元，但他投进的本金却是1000万元。由此可以看出在创造财富上，富人和穷人的思维方式有很大的不同。

但并不能因此说穷人没有优点，相对于富人的娇生惯养而言，“穷人家的孩子早当家”，“穷二代”在吃苦、勤奋上都要强于富人。许多富人都是从穷人开始，一步步创业、奋斗而成。例如李嘉诚、王永庆、马云……这些人都不是含着“金汤匙”出生的，他们的家庭环境甚至不如一般人，但是偏偏是这些穷孩子却成就了常人难以成就的业绩。所以，穷人

只要拥有正确的思考方式，凭借他们天性中的坚毅、努力，一定能够取得成功。生在什么样的人家是你无法选择的，但是即使你真的出生在穷人家，里也没关系，只要你肯向富人看齐，运用他们的思维方式、跟随他们的致富方法，你会发现成功与财富离你近在咫尺。

知名演员罗海琼是娱乐圈中的“穷二代”，但是她通过自己的努力却成为“富一代”。通过她的人生经历中的几件大事，可以看出她是一个具有“富二代”思维、“穷二代”行动的人。

罗海琼出生在一个普通的家庭，父亲是司机，母亲是一名工人。她是家里的老小，上面有两个姐姐和一个哥哥。

罗海琼很喜欢跳舞，小学毕业，12岁的她拿着姐姐攒下的压岁钱考入了艺校，毕业后被分配到兰州歌舞团当一名舞蹈演员。这个工作是很多人都羡慕的“铁饭碗”。如果罗海琼只想抱着“铁饭碗”生活，那么今天银幕上就不会出现这个百变的女子，她也不会获得财富的同时取得事业上的成功。

罗海琼是一个有抱负的人，她知道自己的知识面不广，如果不学习更多的知识，见识到更多的事物，自己的舞蹈之路会越走越窄，甚至这份“铁饭碗”的工作都可能保不住。因此1995年，罗海琼考入了上海戏剧学院。4年之后，罗海琼即将毕业，她的同学都在为找工作的事情发愁，她却收到了学校的聘请书，聘请她担任学校的形体老师。恰好这时，赵宝刚导演在挑选《像雾像雨又像风》中方紫仪一角时看中了罗海琼。在演戏和教学中，罗海琼毅然放弃了教学。她知道演戏这条道路充满了冒险，如果自

己成功，迎接自己的将是美好的未来；如果不成功，不但失去了教师这一稳定的职位，还会让自己陷入为生活奔波的困境中。但是她依然选择了演戏。在她看来，任何成功都是有风险的，要想成功就得冒险。幸运的是，罗海琼成功了，她在银幕上闯出一片天地，获得了广阔无垠的舞台、无限光明的前景。

罗海琼对待理财同样有“富二代”的思维。她的理财观点是：钱是赚出来的，不是省出来的。钱只有花出去才有价值，但是她所谓的花钱却不是奢侈消费，而是投资理财。

罗海琼在上学期间，由于形象姣好，接了很多广告，赚了不少钱。最初的时候，她除了留下一些生活费以外全部交给家人打理，但是随着年龄增长、收入不断增高，她开始自己理财。她没有像父母那样将钱全部存在银行，而是以优惠的价格购买了她所在的华谊兄弟的部分股票。同时，她根据自己的需要，将赚到的钱投在房地产、餐饮业上，不仅满足了她的生活需求，还为她带来了巨大的收益。

罗海琼说她不喜歡将钱存在银行，那样会让她感觉钱没有意义。她虽然也喜欢看着存折上的数字增多，但是更希望自己的资产能在合理的配置下，实现快速增长。对于资金的分配，罗海琼也有自己的一套。她花在储蓄和消费上的钱绝不超过自己所有资产的10%，投入保险占全部资产的20%，剩下的全部用于投资。

出于工作和投资的考虑，罗海琼在北京、上海各购买了2套房子。随着中国经济的发展，房价逐年升高，罗海琼购买的四套房子的价格已经涨到

她购买时的4倍，并且还在不断增长。

虽然罗海琼并没有出生在富裕的家庭，但是她却懂得运用富人的思维方式。家中贫困的生活造就了罗海琼坚毅、努力的性格，但她将富人的思维和穷人的坚毅完美结合在一起，使她在做任何选择时，都能找到最适合自己的最佳选择。所以她才能走上银幕，成为一位知名演员，拥有巨额的财富，而不是成为淹没在茫茫人海的小舞蹈演员。

4. 如果你不想办法让你的钱流动起来，你就会被金钱和财富拒之门外

“钱是赚出来的”，这是摩根财团创始人J. P. 摩根总结出的致富秘诀。可以说，这个秘诀是能让人成为富翁的秘诀之一。富翁和穷人对待金钱的态度是不一样的。穷人认为想要成为富翁，首先不能让手中的金钱遭受一点损失，因此他们在得到一笔财富之后，总是想方设法地将财富保存起来。但是他们却不知道，正是这样的行为，才会使自己屡次错失成为富翁的良机。而富翁则不是这样想，无论他们拥有多少钱，赚到多少钱，他们都不认为这是自己追逐财富的终点，会一直努力寻找一切能赚钱的机会，让手中的钱生钱，像滚雪球一般将财产越滚越大。

富可敌国的J. P. 摩根认为，只有不停地赚钱，才能令一个人成为富翁。他就是秉持这样的原则进而将摩根财团打造成如今的规模的。没有一个富翁是靠省钱成为百万富翁的，人们常说“省不如赚”，其实就是这个道理。因此，只有懂得赚钱、学会赚钱、敢于赚钱的人才能获得财富。而只懂得储蓄的人，相当于与贫穷之间划上等号。

下面的这个美国企业家的故事就证明了“省不如赚”这一观点。

这位企业家出生在纽约的贫民窟，生活在这里的人都是穷人，他们必须每日为生计奔波劳碌，过着困顿的生活。但在一个贫困的家庭中却走出了一位闻名世界的富翁——乔治·皮博迪。

皮博迪生活在一个九口之家，家中的经济来源全部来自外出工作的父亲。他的父亲并不是什么公司的管理者，只是一名普通的职员，收入很难维持一个家庭的开销。所幸，皮博迪的母亲很会节省，总是能将钱花得恰到好处，尽管是这样，他们一家也只能勉强维持温饱。如果家中有人生病，对于这个家庭来讲，无异于雪上加霜。

随着孩子不断长大，家里的负担越来越重，父亲一人再也无法承担了。无可奈何的父亲找来大儿子，对他说：“孩子，你看到家里的情况了。现在是越来越艰难，你的弟弟妹妹很快就要饿肚子了。我知道你还小，但是没办法，你没有出生在一个富人的家庭，所以你只能出去谋生，养活你自己，如果有可能，你也要赚些钱养活你的弟弟妹妹。我无法为你提供更好的条件，在你出发之前我要送给你几句话，这些话会对你的未来有很大的帮助。也许你会成为帮助咱们家走出贫困的人。”

父亲顿了顿，发现大儿子很认真地听着他讲话，于是他神色凝重地说：“全家只靠我一个人的微薄工资度日，还好你妈妈很会持家，咱家才能勉强维持温饱，否则我们恐怕早就过上饥肠辘辘的日子了。不管你妈妈多会持家，多能节省，我们家还是无法摆脱贫困、走出贫民窟，这主要是由于我们只知道节俭、攒钱而不懂得如何赚取更多的钱。正是因为这样，我才希望你能出去闯

闯。我和你妈妈已经老了，没有那种敢拼的劲头了。而你正年轻，有着无限可能的未来，只要你胆大心细、敢闯敢拼，就一定能走上一条摆脱贫困的致富大路。”

最后，他的父亲再一次强调：“现在你的面前已经有两条路，一条写着冒险，一条写着保险。如果你选择走保险的道路，那么你最终只能像我这样虽忙碌了一辈子却依然贫困，因为保险的生活方式会让你失去获得财富的可能。如果你选择冒险的道路，那么恭喜你，我的儿子，你已经领悟了获得财富的秘诀。也许你在这条道路上会遇到很多荆棘，失去很多东西，甚至会将你逼到悬崖处，但是只要坚持走下去，你最终得到的将是冒险后的财富，成为富人，我们家将会因你而摆脱贫困，走出贫民窟。”

第二天，皮博迪离开了生活15年的家，踏上谋生的道路。他找到的第一份工作是替别人放贷，一年后，他攒下了一些钱。看着这笔钱他想起了父亲所说的话，开始思考如何利用这笔钱赚到更多的钱。他发现很多干货商人来贷款，便判定干货生意很走俏，如果能做干货批发生意，一定能从中发一笔财。想到做到，他立即辞了工作，做起干货批发生意。由于他天资聪颖，又十分勤快，没过多久，他的生意越做越大，钱越赚越多，没过3年，他就将家人接出了贫民窟。

一段时间之后，批发干货的生意已经不能满足皮博迪对财富的追求，经过慎重的考虑，他决定到英国伦敦谋求更大的发展。到了英国后，经过一段时间的观察、探索，他的眼光投向了金融业。

创业初期，他做的是承兑银行生意。“承兑银行”相当于现代的投

资银行，在当时是一种新兴、时髦的高级金融业务。在当时，只要涉足该业务，就能赚大钱。凭借这一业务他在金融界名声鹊起，成为其中的佼佼者。不久后，他在布朗兄弟的引荐下，进入英国金融界的上流社会，成为世界级富翁的一员。

相信熟悉皮博迪的事迹的人都已经知道，皮博迪就是摩根财团的奠基人。

皮博迪的一生充满着传奇，他的致富道路用他所说的一句话总结就是：“如果你不想办法让你的钱流动起来，让它不断带来收益，你就会被金钱和财富拒之门外。”

5. 借鉴富人的思维方式去思考，做个有钱人

位列福布斯富豪榜上的世界富豪们，在还没有成为富豪之前，尤其是在他们还没有萌生创业念头的学习时期以及在创业初期，由于实践经验上的不足，他们经常会向比他们先一步成为令人瞩目并拥有着巨大财富的前辈们学习创业的经验，以及他们在创业路上实现财富积累的思维方式。由此而言，想要拥有财富的人，也有必要借鉴这种方式。

在这方面，谢尔盖·布林就是一位做得出色的人物。说起来，谢尔盖·布林这一思路的形成还是源于斯坦福大学。斯坦福大学无论是在录取学生时，还是在平时对学生的教学中，除了书本上必须要掌握的知识外，教授们更为注重对学生思维上的启发，尤其是对那些在平时的表现中有着古怪行为的学生，他们往往会花费更多的时间和精力去观察和培养，以对他们的发展做出引导、启发，以及提供各种各样的帮助。斯坦福大学的这种做法，无疑让很多学生们都感同身受，所以他们也十分注重自己思维的开发。

而斯坦福大学那种注重对学生在学习期内的理论联系实际的做法，

也让像谢尔盖·布林一样的学生们在还没有走出学校的时候便开始参考一些由学校教授和专家以及部分学生所组成的课题研究小组，这一做法也不同程度地为学生们提供了一个更为宽广的开拓视野的平台。谢尔盖·布林也正是在这样一种情况下渐渐产生了创业的想法的，于是他和他的同学兼好朋友拉里·佩奇一起，就像当初戴维·帕卡德与威廉·休利特创办惠普公司一样，也开始了自己的Google之路。由于受到当年戴维·帕卡德与威廉·休利特创业之初的启发，谢尔盖·布林并没有把公司的产品单一地放在搜索引擎的研发与改进中，而是采取了多元化的路子。通过努力，他们设计并制造了一种由塑胶拼图板组成的喷墨式打印机，而这种打印机的研发，也为谷歌带来了一定的经济效益。

随着公司的发展，谢尔盖·布林同样遇到了类似雅虎当时所遇到的瓶颈，为了募集到更多的资金投入谷歌的进一步发展中，谢尔盖·布林也开始谋划起了谷歌的上市之路，但他的思维并没有停留在像雅虎杨致远以及之前众多公司上市的做法。因为，如果真的像之前所有的公司那样，只要公司一上市，如果证券市场不出现大起大落的话，谷歌肯定能募集到一笔足以令谢尔盖·布林发展公司的资金，并且，谷歌所有的股东也将会成为亿万富翁、千万富翁、百万富翁。这对于硅谷之内的企业来说，可以说是再平常不过的事情。谢尔盖·布林正是看到了这一点，所以才决定将谷歌上市。但谢尔盖·布林的思维已经远远跳出了这一惯常思维，因为他不仅仅要实现谷歌上市，并且要募集到更多的资金。这就是谢尔盖·布林超于常人的创新求富思维，就像谷歌的每一次改进革新一样，谷歌公司的上

市最终在谢尔盖·布林的思考之下，首次推出了IPO的先河——谷歌以公开拍卖的方式对首次公开募股进行定价。谢尔盖·布林的这一大胆的举措在当时的美国证券市场引起了很大的轰动，被很多媒体誉为“对华尔街的一次彻底清洗”。而谷歌这一IPO的新举措所造成的直接结果便是，在斯坦福大学的毕业生里，一夜之间就诞生了两位新的亿万富翁——谢尔盖·布林和拉里·佩奇。

在谢尔盖·布林向富人求富的过程中，他更加懂得，创业之初的求富，不过仅仅是最初的原始资本的积累，如果能够并很好地运用这些财富再制造出更多的财富才是至关重要的。在这方面，谢尔盖·布林最为佩服的人也是很多人心中的偶像，即创造了财富神话的商业天才比尔·盖茨。同样与别人不同的是，很多人看到的都是比尔·盖茨39岁便成为世界首富，并连续13年都雄踞福布斯富豪排行榜的首位。但谢尔盖·布林从比尔·盖茨身上看到的却首先是他对人才的渴求，比如他对自己的同学史蒂夫·鲍尔默由始至终的器重。比尔·盖茨在创建微软之初便力邀史蒂夫·鲍尔默加入，在遭到对方拒绝的几年后，比尔·盖茨却再次向史蒂夫·鲍尔默伸出了手，此时的微软已经拥有了一定的实力，但比尔·盖茨却依然以年薪5万美元和微软7%的股份为代价将史蒂夫·鲍尔默揽入到微软的大旗之下。从这一点就可以看到，这位软件天才超于常人的眼光和思维方式，他所看重的是史蒂夫·鲍尔默在管理及营销上的才能。

谢尔盖·布林明白，人才是企业之本，于是他也开始向社会广纳人才，并且为了留住现有的员工，他还在公司里实施了一项全新的举

措。在西方人的眼中，有一句谚语叫做“世上没有免费的午餐”，可是在谢尔盖·布林的谷歌公司，“免费午餐”却成为一道亮丽的风景。不仅如此，在公司里健身、按摩、看病等都是免费的，并且公司每层楼内都有一个咖啡厅，只要是谷歌的员工或是客人，随时可以进去享用免费的咖啡和点心。谢尔盖·布林在谷歌推出的这种人性化的服务和留住人才的思路，在一定程度上为谷歌的发展打开了另一扇门。另外，谷歌公司对所有员工实施了一项奖励计划——无论是哪一位员工有什么好的点子，都可以直接将其卖给谷歌，并且每个员工都可以在每天抽出工作时间的4%，去做自己感兴趣的任何事情。在如此宽松的软硬办公环境之下，谷歌的业绩曾几乎以新贵的身份直追微软，当然，这里也有微软自身的原因——微软在2006~2008年推出的Windows Vista在用户间的反应平平。

尽管微软也曾出现过一些失误（比如，在智能手机的研发上因为迟迟不能推出新品，从而让苹果一举占据了市场），但这些失误并不能影响谢尔盖·布林对比尔·盖茨的个人崇拜，因为微软在比尔·盖茨多年的运转之下，其发展的速度与微软在IT业的霸主地位简直可以用无与伦比来形容，微软这种地位在短时间甚至是之后的数十年间都是无人可以替代的，因为只要有电脑的地方，就一定会有微软的影子，而且随着移动通信的发展，手机信号可以到达的地方，微软也将会出现在那里。而微软之所以会取得如此的成绩，主要是因为软件工程师出身的比尔·盖茨不仅掌管着微软的决策权，还在研发着Windows系列的新产品。也就是说，壮大起来的谷歌如果无法不断地研发出能够紧跟时代步伐的新产品，那么之前谷歌励精图治

所积累起来的财富顷刻之间将会化为乌有。谢尔盖·布林深谙这个道理，因为微软在仓促之间推出的Windows7正是为了弥补公司在2006年推出来的那款Windows Vista的失败。

作为电脑工程师出身的谢尔盖·布林，其实早在公司上市后不久，便从比尔·盖茨身上看到了这一点，而经过反复地思考定位之后，谢尔盖·布林在谷歌公司里成立了一个新的神秘部门——Google X。这个神秘的部门直接由谢尔盖·布林领导，这个部门的人员所从事的工作都是研发一些处于科技前沿的高端项目。比如，谷歌眼镜和无人驾驶汽车等。这一代号为Google X的神秘部门一经成立便很快吸引了很多员工的眼球，成为谷歌内部最具活力也最为炙手可热的部门，很多员工都以能够进入公司的这一部门为荣，以至于Google X在很短的时间内便拥有了数百人之众。所以，仅从Google X的发展之速度看，Google X将成为谷歌的未来之星。

无论是在创业之初还是在企业遭遇到发展的瓶颈谋求新的突破之际，谢尔盖·布林总是能够从那些强者的身上学习到很多宝贵的经验。更为难能可贵的是，谢尔盖·布林并没有局限于那些成功的富人们当时在求富过程中的方式方法，而总是能够读懂他们在求富之路上的思维，并勇于开拓新的思路。所以，在谢尔盖·布林与拉里·佩奇的带领之下，谷歌以后来者的身份很快便成为可以和微软与苹果相抗衡的IT界新贵。

由此可见，想要做个有钱人，就要借鉴富人的思维方式去思考。

6. 朋友也是获取财富的有效渠道

或许你并不是含着“金汤匙”出生，或许你并没有出生在“王公贵族”的家庭，但是这些都不是阻碍你成功的因素。只要经过奋斗，你的生命价值终能得到体现。任何人的生命都离不开朋友，因此朋友对每个人来讲都是很重要的。

有的朋友可以在生意上帮助你，有的朋友可以为你排解生活的压力和痛苦，而有些朋友会将你带入堕落的深渊，带你走上犯罪的道路。所谓“近朱者赤，近墨者黑”，你身边的朋友是什么样的人，决定着你会成为什么样的人。

每个人都有自己的小圈子，这个圈子中的人大多有同样的工作、经历、兴趣等，并且会对这个圈子中的其他人产生影响。如果你的朋友圈子中的人大多数都是商人，那么即使你现在不是商人，你也会受他们的影响，对商界产生兴趣，并在他们的帮助下进入商界，成为他们中的一员。可以说，朋友对一个人的影响非常大，一个好的朋友，就像一位良师一样，在生活中工作上帮助你、提携你，让你永远充满激情，拥有进取之

心；一个坏的朋友，就像是罂粟花一般，虽然看起来很好，但是当你有难的时候，他们会远离你，甚至会落井下石。因此，你希望自己成为什么样的人，就与什么样的人交往。如果你想成为商人，你就多交些商界的朋友；如果你想成为投资者，就多结交些投资界的业内人士；如果你想走出消极的人生态度，那就多结交乐观向上的人，有他们的带领和感染你会发现生活十分美好。

保罗·艾伦从小就是一个安静的男生，他喜爱音乐、喜爱天文，只要有时间他就会沉浸在自己的世界里，不是弹着钢琴听着优美的曲子，就是望着天空发呆。因为他的沉默、不善交际，他身边的朋友并不多，有一位比他小两岁的金发男孩就是他的好朋友。这个金发男孩需要向保罗做图书管理员的父亲借阅计算机类的图书，并且不时倾听保罗美妙的钢琴演奏。在这样的来往中，他们成了好朋友。保罗喜欢金发男孩的聪明、好学、谦虚，于是他经常带着金发男孩出入学校的计算机房，一起玩各种编程游戏。临近毕业，凭借过人的天分，保罗成为仅次于金发男孩的编程高手。

1971年，保罗考上华盛顿州立大学，学习航空制造。次年，金发男孩进入哈佛学院，学习法律。虽然两人在不同的学校，学习不同的专业，但是他们的来往反而更加频繁。金发男孩继续跟他借最新的计算机类图书，他也继续和男孩讨论编程问题。

1974年寒假，保罗从一本杂志上看到一篇关于世界上第一台微型计算机的文章，看到这个消息，他感到很兴奋，因为他觉得金发男孩能够实现拥有一台可以放在家里的“小”计算机的愿望了。于是他立刻拿着那本杂

志一刻不停地赶到哈佛，找到金发男孩说：“你看，能放在家里的计算机被研究出来了。”当金发男孩看到这篇文章时，立刻做出决定，拉住保罗说：“你不要走了，现在是咱们大展拳脚，做一番大事的时候了。”

保罗留了下来，在波士顿住了8个星期。在这8个星期中，他和金发男孩没有将一分钟用于玩乐，而是将全部的精力用在计算机编程的工作中。当他们带着这套程序怀着忐忑不安的心走进那家微型计算机生产公司时，出乎他们的意料，这家公司竟然选择购买他们的产品，还开出了3000美元的基价，并承诺，以后每拷贝一份程序，就付给他们30美元的版税。

他们喜出望外，没想到头仗就取得了成功，于是他们没有回到学校，而是用那家微型计算机生产公司付给他们的费用开了一家公司。三个月后，微软公司正式在波士顿注册。那个金发男孩就是微软总经理比尔·盖茨。

回顾一下保罗的经历，可以说他并没有任何出奇的地方。如果不是因为结交了比尔·盖茨这样一位朋友，或许现在的保罗是一名天文工作者，或者是一名音乐教师。总之他很难在计算机领域有如此大的发展。可以说，与比尔·盖茨的结交，完全改变了他命运的轨迹。可见，朋友也是人们获取财富的有效渠道。

7. 坐拥不菲财富的前提——具备充实、睿智的大脑

从斯坦福大学走出来的人，看待和处理问题的方法往往新颖独特，让人摸不着边际。在他们看来，思维和创意是人们获取财富和取得成功的关键，而这自然需要充实、睿智的大脑支配。

耐克公司创始人菲尔·奈特表面看来是一个懒散、傲慢的人，他的脑袋当中总是充满了一些不着边际的幻想。在学校读书时，奈特总是喜欢“开小差”，甚至还从校外带来一些小玩意，拿去和同学们做小生意。这样来回奔波，奈特的学习时间就比较少了，于是一到考试时，他的评语栏上不是“B”就是“C”。

但奈特依然对自己信心满满。而且，在大学期间，他总是根据社会现实来不断地充实自己的大脑，培养自己敏锐的洞察力。

时至今日，奈特经营的耐克公司，已经成了价值220亿美元的体育用品王国，而这一切当然都和管理者聪明成熟的大脑密不可分。面对自己取得的荣耀，奈特也很得意，在接受记者采访时他说：“书本上的知识是一部分，但是人生当中还有很多值得学习的部分，我想自己忽略了书本，而学

会了生活，所以我从来不认为自己是浅薄的。恰恰相反，我认为自己掌握了很多别人根本无从了解的东西。”

20世纪七八十年代，是体育用品群雄割据的时代，阿迪达斯可以算是业内的“名门贵族”，但是奈特和他的耐克公司也发展迅猛，大有在短时期内赶超阿迪的势头。在这样的情况下，新旧势力之间的强强对话就展开了。

当时虽然说奈特在运动产品生产商中也算是小有名气，但是他清楚地认识到，阿迪公司的管理者都是“技术出身”，他们在运动装的技术开发方面占据了很大的优势。这就是说，如果比拼技术，耐克公司是很难扳倒阿迪的。但奈特却想到了一个好办法，那就是广告效应。

长久以来的商业运作，让奈特早已经将商业竞争中的游戏规则完全吃透。他一眼就相中了当时发展势头迅猛的美国篮球职业联赛赛场，并且准备从中挑选出几个潜力不错的代言人。

结果证明，奈特的思维方式是正确的，因为当时的美国篮球职业联赛正处于自身发展的“青春期”阶段，美国篮球职业联赛总裁大卫·斯特恩也全力推动美国篮球职业联赛的商业化运作，而这一切，正好为奈特提供了绝佳的投资平台。

1984年，美国篮球职业联赛历史上最伟大的球星迈克尔·乔丹宣布自己即将参加当年的选秀大会，从而加入美国篮球职业联赛。这时，耐克公司的高官罗伯特·赛特拉塞及时出马，和乔丹谈妥了一份赞助合同：5年总计为乔丹赞助250万美元，同时乔丹还可以参与耐克公司最后的年底分红。

这样一份协议，在当时来看是冒险的，因为同样和耐克竞争的一些运动品生产商，最高的也只愿意为乔丹开出一年的10万美元的赞助合同，而且乔丹当时一场比赛都没打，他的未来可以说是一个未知数。

对于这样一份看起来有些“疯狂”的协议，耐克高层坚决支持，而奈特本人的点头放行，更是重中之重。但是事情的发展并非是一帆风顺的，因为当时的美国篮球职业联赛还处于一个探索阶段，很多新事物都是被拒之门外的，所以耐克公司为乔丹量身打造的运动鞋由于在色彩上和联盟主流球鞋色调不同，而遭到了官方的封杀。这样一来，形势就变得非常糟糕了，如果乔丹不能穿着耐克公司特制的球鞋上场比赛，此前耐克公司所做的一切都将会打水漂。如果是一般的管理者，或许他们就会大呼冤枉，转而试图启动法律程序来维护自身利益。但是，奈特却很明白，这样做对于耐克、乔丹，或者是美国篮球职业联赛都没有什么好处，而且他也从中想到了一个非常难得的良机，那就是“炒作自己”。

出于这样一个目的，奈特授意，一定要乔丹穿着耐克公司生产的球鞋登场比赛，届时所有罚金将由耐克公司支付。于是，在第一场比赛当中，脚穿“Air Jordan”系列运动鞋的乔丹收到了1000美金的罚单，随后这个代价逐渐上涨：2000美元、5000美元……单纯是为了球鞋罚金，奈特就花费了上百万美元。因为“乱穿鞋子”而被人罚了百万重金，这在任何时候都是荒唐至极的，但是奈特却将它演变成了炒作。一方面，这种近乎“白痴”的烧钱行为，成了百姓街头巷尾热议的谈资；另一方面，耐克公司和乔丹之间的协议也顺利地被执行了下去，而且这还给耐克省去了一大笔宣

传费。可以说，这种一箭双雕的做法，让耐克受益匪浅。

能用250万美元揽下乔丹5年的商业代言，这对于耐克来说简直是“撞了大运”。在加入联盟之后，乔丹逐渐成长为联盟的招牌明星，世界各地的篮球迷都被乔丹的精彩表演所征服。有人曾经算过，差不多10年时间，耐克公司仅仅在乔丹品牌的鞋帽方面的收入，就超过了26亿美元。

在和乔丹的合作上，耐克只花费了非常小的代价就获得了非常可观的收入，这对于它成功跻身世界一流企业起到了非常大的作用。多年之后，人们在谈起菲尔·奈特时，都会不由自主地想起他当年带领公司强势拿下乔丹的光辉往事。而这样一个无比高明的商业运作，自然是需要管理者有非同一般的头脑、思维方式和勇气的。认识奈特的人，都觉得他是一个沉默寡言的人，甚至有些不了解他的人，还会将他看作是一个迟钝迂腐的门外汉。但事实给了这些怀疑者一个响亮的耳光，与那些高调的舌辩之士相比，奈特是一个善于思考、懂得开发并挖掘自己大脑潜力的人。在过去的几十年当中，奈特成功地用各种商业知识填充了自己的大脑，于是在面对各种变故时，他都显得游刃有余、处变不惊。而奈特自己也说：“我之所以将自己看作是一个富人，那是因为我有很大一笔看不见的财富，它们就存储在我的大脑里。”

和乔丹的合作，体现出了奈特的远见卓识。但如果没有一颗睿智的头脑，这个事情也是很难做到的。如果和同班的那些“尖子生”相比，“不务正业”的奈特是没有丝毫优势的。相对于资产雄厚的阿迪达斯，奈特的那点资本简直不堪一击。在阿迪达斯眼中，当时的耐克公司是不值一提

的——无论是比技术，还是比资金，对方都无法和自己相提并论。但就是在这样一个对比悬殊的竞赛当中，弱小的耐克却笑到了最后，这当然和菲尔·奈特有着密不可分的关系的。

奈特曾对员工说：“在公司的初创阶段，我们或许财力、技术上都要落后于自己的竞争对手。但是我们要始终牢记，领导者的头脑也是商业竞争其中的一个重要砝码，如果能够充实自己的头脑，并且将自己存储下的知识全部释放出来，那么在和对手竞争的时候，我们就离胜利又近了一步。”这实际上也说明了，物质上的富裕只是“富有”的一方面，具备一颗充实、睿智的大脑，才能让一个人拥有独特的思维方式，从而保持长期的胜利，坐拥不菲的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第三章

为什么每个人都喜欢 第一个抢占市场先机

—— 投资理财中的博弈心理学

1. 市场投资中做到无招胜有招，财富就会眷顾你

无招胜有招是一种后发制人的投资应对策略，投资者想要深刻了解这一理论，就要首先了解其含义。

“无招胜有招”可以追溯到古代军阵对垒，在最初的时期，两军之间的对阵没有任何章法可言，包括后期没有军事理论家参与的战争行为也同样如此。但是，随着残酷的竞争和淘汰，人们逐渐发现使用组合式的打法可以有效地保存实力，并消灭敌人，这就是兵法的形成。其中一个最简单的原理就是在战前通过各种迂回方法，让敌人处于被动局面，而已方逐渐掌握战争主动权。这就如同赛场上的拳击比赛，如果直接向对方使出一记重拳，那么很可能会露出破绽，即使击中对方也可能是两败俱伤。但是如果能够通过一些轻拳、轻腿和身法等佯攻对方，自己不用出全力，留出保护自己的余地，让对方疲于奔命，伺机抓住对方破绽，以求一击毙命。

但是，在习惯和进步的过程中，很多方法形成了固定的套路，这些套路从迷惑到击杀对方都变得一气呵成，也就是招式的形成。招式虽然易于学习和使用，但其弊端不是每个人都可以掌握的。于是，人们开始研究可

以破解招式的招式，以此来增强自己的应对能力。因为所谓招式，一旦被人了解，对方就会最终分析出破绽，再针对破绽发力，很容易将其击败。就这样，在周而复始的招术进化中，越来越多的招式出现了，原本非常厉害的招式，很可能会成为招术学习中的入门内容。

但是到了实战中，因为需要记忆和思考太多的招术，对阵双方反而变得顾虑颇多，看上去缠斗多时，其实都是一些无关痛痒的交锋，因为双方都在寻找对方的招术破绽。可想而知，这时如果出现一个没有学习过任何招术的人，脑中一片空白，上来就开始痛击对手，很可能一下就把脑中记满招术的对手打败。当然，真正意义上的无招胜有招绝非如此，因为如果大家都可以因为不学招术而取胜，那么整体就会退回到原始洪荒时代，这无疑历史进程的灾难，也是文明进程总趋势所不允许的。

所以，无招胜有招就出现了一种“学而忘”的奇特现象，即一个人学会了所有招术，并一直处于学习状态。但他在对阵中却先不使用任何招术，而是等待对方使出自己熟悉的招术后，随即使出固定的破解招术或自己即时想到的破解招术。也就是说，所谓“无招胜有招”，并不是没有任何招术，相反，恰恰是掌握了所有招术，至少是掌握了比对手更多的招术。而在实际对垒中，不使用招术给对方一种不懂任何招术的感觉，但是当对方使出招术时，又可以随即想到并使用相应破解的招术。

相信很多人都知道田忌赛马的故事。当时，田忌要与齐威王赛马，总共分为三场，分别是二人的上等马对上等马，中等马对中等马，劣等马对劣等马。由于齐威王征取马匹的范围是全国，而田忌的征取范围只有他

的属地，所以就同等马而言，田忌的马匹质量要劣于齐威王，如果这样比赛，田忌必输无疑。结果，田忌接受了谋士孙臆的建议，在比赛时调整了马匹等级，即在齐威王用上等马出战时，田忌用劣等马应战，结果当然是输了这一场；但是当齐威王出中等马时，田忌出上等马应战；在齐威王出劣等马时，田忌出中等马应战。由于不同等级的马匹之间有明显的体力差距，所以在三局两胜的定制下，田忌以弱胜强，取得了最后的胜利。

田忌使用的应对方法就是一种招术，正是依靠这种招术他才赢得了比赛的胜利。所以在后世中，人们不仅把这个招术奉为经典，还经常效仿使用。其实，这种做法是非常危险的。在案例中我们可以看出，孙臆的方法是随机想出来的，和以往的赛马活动比起来，其做法具有极强的隐蔽性，因为大家都习惯了以往的赛制，没人想到田忌会突然改变做法。从很大程度上来说，田忌的胜利就是胜在出其不意上，而不是赛马不可破解的招术。原因很简单，如果齐威王知道田忌的做法，那么也会立即调整自己的策略，即田忌出劣等马，他也出劣等马，其余以此类推。但是因为疏忽，在田忌出劣等马应对他的上等马时，没有引起齐威王的注意。换句话说，田忌可以用这个方法战胜齐威王，后世的人们却并不一定可以用这个方法战胜对手。

因此可以说，招术在出现之后，立即就会出现破解它的新招术，至少在对垒中失败的一方会总结出这一点。同时，这也是成功不可能成为模式，也不可能被复制的原因所在。所以，投资者想要依靠固定招术来战胜自己的对手，无异于天方夜谭。如果侥幸成功，那也会因为这次成功而在

盲目的自信中面临灾难性的失败。而这，也很有可能就是对手设计好的圈套。因此对于投资者来说，自己的投资行为一旦付诸实际行动，就等同于把自己放入到了一个招术的“海洋”之中，各种计谋浩瀚无垠，繁杂反复，防不胜防，而且很可能会在松懈的时候呼啸而至。也就是说，任何一个投资者都必须集中注意力，小心翼翼地应对市场变化，尽量将各种变数纳入自己的考虑范围。

没有人可以保证自己的智慧一定胜过对手，如果有，这样的人只会在实战中败得更快，败得更惨。这种体会，相信所有下过棋的人都印象深刻，而不同的是下棋只是一种游戏，实际的市场投资则不同了。因为利益、名望、尊严、荣誉等诸多因素，任何一个参与其中的人都会无所不用其极，投资者想要在市场投资中胜出，无异于火中取栗，甚至虎口夺食。保险的做法不是没有，出处同样在古书中，即“不战而屈人之兵”，这是一种不入战局而战胜对手的方法，也是招术使用中的最高境界。因为既然不入战局，自然也就不必被浩瀚如烟的招术所困扰，那么即使对手的招术再高明，也没有用武之地。

换一种说法，如果可以把投资比喻成赌博的话，那么它同样遵循着血淋淋的“十赌九骗”原则，或者“赢家永远是庄家”原则。投资者如果没有这样的认识就贸然进行投资，将无异于“初生牛犊不怕虎”，其结果只能是成为老虎的一顿“美餐”。但聪明的人立即就会发现，其实所谓“不战而屈人之兵”，严格来讲也是一种招术，充其量不过是把战线拉长、推广或者加深了而已。

事实的确如此，所以投资者想要在投资过程中尽量增加自己获取财富的筹码，只能尽量多地掌握各种招数，做到无招胜有招。然后静观事变，坐等良机，以不变应万变，随时保持蓄势待发的状态，一旦行动，务求做到一击必杀。唯有如此，才能保证既不会因为妄动而失败，也不会因为顾虑太多而丧失机遇。

2. 正确且明确的目标是获取财富的基石

失去理智的人大多不会意识到自己失去理智，这就如同喝醉酒的人坚信自己没醉，无论谁劝都会继续喝下去一样。而在这个过程中，大多数人已经迷失了自我，忘记了自己最初想要的东西是什么。人们总是喜欢向一些成功人士追问成功的秘诀，而所谓机遇，大多数人都曾拥有过，但很多人最后却未能取得成功。这主要是因为成功的人不仅有自己的目标，清楚地知道自己想要的是什麼，还会矢志不渝地向着这个目标不断地前进。而如果一个人没有明确的目标，其获得成功的几率往往会大打折扣，再加上在不同目标之间的犹豫徘徊，在行动之前没有想好自己真正想要的是什麼，很可能会离自己期待的成功越来越远。这样，自然不会拥有梦想的财富。

乔恩斯是美国佐治亚州一家金融公司的老板，因为在国际金融界有数十年的实践经验，他的金融公司日进斗金，经营情况非常好。但是与此同时，乔恩斯的心理也逐渐发生了变化，即在金融界取得了无上地位后，他的满足感开始下滑，也就是心理学中所说的“边界效应递减规律”。这

导致乔恩斯开始把主要精力投注到攀岩等业余爱好方面，尽管他的公司上下有几百人，而且他也知道自己不仅要对自己的员工负责，全球几十家公司同样和他有着密不可分的关系。乔恩斯的老对手布雷诺已经被他压制多年，布雷诺很清楚，自己想要在市场竞争上赢得乔恩斯，可能性非常小。而捕捉到乔恩斯开始厌倦事业的讯息后，布雷诺制定了一个邪恶的计划——助长乔恩斯对业余兴趣的嗜好。

在心理学家的帮助下，布雷诺先后雇佣多名职业攀岩运动员和乔恩斯成为“朋友”，在他们的“指导”下，乔恩斯很快成了一个攀岩迷。乔恩斯的公司下属和亲人发现他的工作精力被分散后，纷纷对其进行劝解。但是，乔恩斯却认为人生苦短，事业对他而言已经没有任何挑战性，最终他固执地决定投身于攀岩运动。

攀岩是一项具有冒险性质的运动，它除了对参与者的体能有要求外，对胆量、灵敏度和耐力等诸多方面都有要求。但在公园里的模拟岩壁上享受到攀岩乐趣的乔恩斯有着一贯的自信，他显然没有考虑太多，不顾众人的反对，赞助并参加了一个攀岩团队。这是乔恩斯首次也是最后一次参与野外攀岩活动——在攀岩活动中，乔恩斯经验不足，又不顾教练反对，不慎跌入山谷，而庆幸的是，乔恩斯已经打好的岩楔以及队友打好的岩楔足够支撑他的体重，但是由于猛烈碰撞，乔恩斯还是陷入昏迷，并最终瘫痪在床。

所谓“忘战必危”，一个人或者一家企业，其成功一定是因为时刻绷着一根“弦”。而当我们观察一个人或一家企业时，往往会发现这根

“弦”已经松懈了。其实，一个人或者一家企业的衰亡，首先并不是表现在市场，而是表现在观念和态度的转变上，如果他们从紧张的状态中松懈了下来，那么失败就只是时间问题了。究其原因，就是因为目标在发挥着作用。因为有了目标后，大家都有明确的方向，都会向着这个方向拼命前进，从而显示出勃勃生机。而达成了这个目标后，大家反而失去了目标，后续成功的获得又开始变得没有悬念，变得轻而易举，这时人们最容易犯错误。很多人之所以在成功之后很快失败，在富有之后很快又落回贫穷，甚至比之前更加落魄，就是因为这个原因。

所以，任何一个投资者都不要抱有这样的想法，即战胜了对手就等于战胜了一切。因为对于任何人来说，世间最大的对手永远都是自己。我们经常可以见到一些影视明星在银幕上光焰四射，实际上他们也是经过千辛万苦才最终成名的。但是到了成名之后，他们就已经没了目标，生活只剩下应付差事。于是，很多明星都爆出了吸毒、飙车、暴力等负面新闻，甚至身陷命案，给自己、他人和社会带来负面影响和伤害。

现实生活中，我们有时会看到一些位高权重的官员因贪腐或其他问题而锒铛入狱。很多人会说他们被现实腐化了，在压力面前屈从了，但实际上，是因为他们失去了自己的目标。无论是已经达成了自己的政治诉求，还是因为自己的政治诉求不能实现，他们都不可避免地失去了自己的目标或希望。人没有了希望是不能活下去的，一个目标消失后，就必然会出现一个新的目标。建立起一个正确、健康和优秀的目标，我们大概需要十几年甚至几十年的时间，而当这个目标消失后会出现一个什么样的新目标，

就没有人能说清楚了。

以一些古代的帝王为例，他们可以称得上是人中龙凤，而且他们取得权力的过程也往往是值得称道的。但是在江山稳定之后，他们又会变得昏聩无道，有些人做出的一些行为，甚至被认为是连基本的判断能力都没有了。这些曾经精明的人，为什么会做出近乎愚蠢的行为呢？究其原因，就是因为他们根本不知道自己的目标是什么，而对于一个帝王来说，周遭的诱惑自然是数不胜数，如果没有一个强大的目标，他将不可避免地被一些俗欲所驱使，继而被能够满足他们欲望的人所驱使，久而久之，他们就会变成可怜的行尸走肉。所以，在历史上我们会见到一些昏庸无道的帝王。

与此同时，我们必须强调目标的正确性和积极意义，因为并不是所有的目标都可以称之为目标。2011年，有一则新闻在网络上被疯狂转载，内容是一名男子为了买一部手机，居然卖掉了自己的肾脏。由此可以看出，当我们有了明确的目标之后，还必须要通过正确途径加以实现，而不是利用伤害自己身体的极端方式。从心理学的角度来讲，人的最高层次需求是实现自己的人生价值，而达成这一目标的重要前提，就是首先需要有一个正确的目标。

同样，人们想要获取财富也必须拥有正确且明确的目标——正确且明确的目标是获得财富的基石。

3. 投资人抢占财富的惯用伎俩——价格博弈

在市场竞争中，商品价格是非常重要的组成部分，价格大战几乎是每个商家都使用过的伎俩。无论是在哪个行业中，虽然在初期会存在诸多商家，但最终都会出现一家或几家占据主要市场份额的局面，只有少数市场份额被其他多如牛毛的小商家分割，其比例基本为二比八，这也是心理学中的二八定律。在此，我们以两家品牌占据行业主要市场为例，其通常被称为双寡头经济。比如，我们所熟知的可口可乐和百事可乐、麦当劳和肯德基，以及移动和联通等都是这种情况。

价格大战中最简单的一个原理，就是顾客的购物选择意向会朝价格偏低的产品倾斜，尤其是一些中低端商品消费，其质量的受关注程度往往会排在价格之后。就双寡头经济而言，基本可以称为行业内的垄断行为，而其中一个重要的应对手段，就是利用价格竞争。比如，可口可乐公司的产品价格比较低，那么顾客就会跑到可口可乐公司一边，其销售量便会大增；如果百事可乐公司的产品价格比较低，顾客就会跑到百事可乐公司一边，其产品销量也会大增。实际上，行业内部的企业竞争，大多是以这种

方式完成的。

但是一味地压低产品价格，是不可能无休止地进行下去的，因为即使产品的成本再低，也必然会有投入，如果价格降到投入成本以下，商家还会继续赔本出售产品吗？答案必然是否定的，但是在价格战中，这种情况又会不时地出现。因为，这样可以有效地拖垮那些中小企业，大企业赔得起，中小企业则只能关门大吉，届时属于中小企业的市场份额自然也就转入大企业。等到中小企业倒闭之后，大企业再重新提高价格，从长远角度来看，这种做法还是利大于弊的。当然，如果没有足够的实力，大企业也是不能确保最后的胜利的，所以基本上都会有两家大企业联合操作，挤垮那些中小企业，也就是上述提到的双寡头经济。不过，中小企业灭亡快，兴起也快，等到大企业提高商品价格时，中小企业又会东山再起，而大企业则会开始新一轮的价格战。但是，无论是大企业还是小企业，都经不起这样不停地折腾，所以他们大多会保持一定的默契和底限，也就是上面提到的二八定律。

所以，真正的价格博弈往往在大企业之间，它们的实力相当，都想在行业中占据龙头地位，但经常是打个两败俱伤，然后言归于好，重归默契。因为就价格战而言，完全是鱼死网破的打法，商家选用这种方式进行市场竞争，基本都要做好“杀敌一万，自损八千”的准备，即使是胜利也通常是惨胜。而且，还要防备第三方的势力介入，所谓“螳螂捕蝉，黄雀在后”，如果有第三方势力趁虚而入，那么最初的交战双方都将成为被人上位的垫脚石。当然，有些大企业为了一家独大，也有拼死力搏的情形。

如果有这样的情形出现，自然是谁的实力更强，谁就可以获得最后的胜利，然后一家品牌垄断整个行业。

像2012年打得热火朝天的京东和苏宁的价格战，双方都是比较成熟的品牌，基本不会出现“杀红眼”的情况。但是对于广大消费者来说，却可以尽情期待这种时刻的到来，因为所谓“价格大战”，就是商家降低商品价格，谁坚持的时间越长，谁坚持的力度越大，谁就可以取得最后的胜利。无论商家谁赢谁输，消费者都可以得到实实在在的实惠。

4. 多次博弈，才能成就财富传奇

博弈论中引入了两个不同的博弈概念：“一次性博弈”和“多次性博弈”。对于一次性博弈来讲，其追求的是眼前的最大利益，而多次性博弈则是希望通过长期的规划、合作营造一个长久的利益环境。这两种博弈方式，在不同的情况下各有用处。

在乘坐火车出行时，经常有乘务员出售快餐。这些快餐质量低下，但是价格不菲。这是因为列车上的餐饮业没有“回头客”的概念，所以他们通过这种低质高价的手段让自己的商品产生最大的利润，这就叫做一次性博弈。反观街头的饭店，它们往往通过合理的价格、优质的服务、可口的食品来吸引更多的顾客二次甚至多次登门，这就是“多次性博弈”。

对此，人们常常会谴责火车快餐的经营者缺乏商业道德，但如果客观地想一想，哪一个生意人不希望自己的商品给自己带来更多的利益呢？街头餐厅的经营者具有商业道德是因为他们想通过这样的方式换来更多的长久利益。但对火车快餐来讲，“回头客”是不存在的，所以，

他们就用“一次性博弈”的手段为自己赚取最大收益。对于商人来讲，“利益”是永远的关键词。古人有云，“商人重利轻别离”说的就是这个道理。

在不同条件下，商人会用不同的经营策略来追求利益的最大化。由此可见，一次性博弈和多次性博弈的应用环境是不同的，如果忽视了这个环境而盲目应用博弈手段的话，那么就会让自己丧失更多利益。

对于商业活动来讲，主要的盈利方式就是买家与卖家平等的合作，一次性博弈和多次性的根本差别也在于合作方式的不同。不同的环境可以造就不同的合作方式，不同的心理和情绪也可以造就不同的合作方式。

以股市为例，股民和投资对象就是一种合作的方式。他们通过股票将彼此的利益得失联系在一起。在股市中，有些股民喜欢长期持有，有些股民则倾向于短线投资。这两种投资方式就可以说是两种博弈方式的不同表现形式，同时也反映了两种不同的投资心理。

长期投资反映了投资者对投资对象的信任，对自己眼光的自信；短期投资则反映了投资者具有强烈的投机心理，对于投资对象也不够信任。

多次博弈是信任合作对象的结果，希望通过长期的利益关系使双方得到最大收益。一次性博弈则体现了对投资对象和能否产生长期受益的怀疑，有了这种怀疑，必然不会做长期的打算，只顾去实现眼下利益的最大化。

由此可见，信任作为合作的一个核心心理，决定了合作双方的合作手段。而博弈论中也将信任作为影响博弈方式的主要原因。

心理学家认为，诚信是人在较低层次的需求得到适度满足之后出现的一种较高层次的需求，因此，人们为了追求诚信，有时可以放弃一部分物质利益。然而，社会学家却不这样认为，他们的理论是：趋利避害是人的生物性本能，任何可以产生利益的因素都是人在社会活动中考虑的第一要素。诚信作为一种社会行为，只不过是人们在追求长久利益时的一种手段，在长期的发展过程中，这种心理会由利益趋向上升到普遍道德高度。持此论者颇多，其中最具代表性的理论是博弈论。

其实，在商业活动中，诚信往往产生于长久的合作关系中。那些只求利益、不求诚信的商业手段之所以会产生，其根本原因在于双方做的是一次性交易，即所谓的一次性博弈。由此可见，要想使诚信成为博弈者的主动选择，关键是要把一次性博弈转化为多次性博弈。

在商业博弈中，一次性博弈与多次性博弈作为两种对立的商业手段，也有互相转变的可能。除特殊情况下（例如在火车中），人们为了追求长久的利益，都会试图将一次性博弈转化为多次性博弈。因为只有多次性博弈中取得胜利，才会成为商业中的佼佼者，拥有自己所期望的财富。可以说任何一次性的博弈，都不可能成就商业与财富上的传奇。

在现实生活中，很多人不管在什么情况下，都执着地热衷于一次性博弈，因为一次性博弈从单次收益来讲更为丰厚。然而，这是一种极不明智的商业策略，因为一次性博弈的反复使用，会让自己的信誉度严重受损，直接掐断了自己长久利益的来源。这样，自然无法积累起

巨额财富。

“问渠哪得清如许，为有源头活水来。”在商业活动中，多次性博弈就是这个源头的活水，只有贯彻多次性博弈的商业策略，才能使自己的事业青山常在，绿水长流。如此一来，自己也会获得源源不断的财富，从而成就财富传奇。

5. 投资赢家的致胜秘诀：掌控好风险博弈

遇到不如意的事情时，有些人总是会责怪老天爷与自己唱反调，如为什么自己总是一买股票股票就下跌，一卖了股票股票就上涨？这并不是运气的问题，也不是凑巧，而是与你在面对可能的付出与面临的风险之间的心理博弈战有关。如果你订立一个目标，这场心理博弈就不会那么激烈，也就不会出现“一买就跌，一卖就涨”的情况。

股市中的机会总是同风险相伴而生，多抓机会就是多抓风险，有的人技巧娴熟，喜欢在玩弄风险中体验玩股票的乐趣。但是这类投资者有一个优点，那就是一旦投资出现风险便敢于割肉而逃。这也是一种平衡投资与风险的方法。但在投资股票时，最好谨慎地对待投资机会，东抓西抓不如一把抓准。这就要求投资者制定投资计划时，应该客观地分析自己承担风险的能力和应对市场交易的能力，要大体清楚自己承担投资风险的心理与资金承受能力是强还是弱或者一般；要避免过度投资的冲动和过高估计对抗投资风险的能力。在股票市场上，有掌控股票的投资者，也有被股票牵着鼻子走的投资者。掌控股票的投资者如鱼得水，悠悠闲闲赚大钱，而被

股票牵着鼻子走的人天天忙出忙进，只赚点“零花钱”。对此，有人说这是水平的问题，也有人说是运气的问题。其实，这是投资与风险的心理博弈问题。

而在实际操作中，还要涉及一个心理博弈的问题。比如，我们必须到医院接受一个危险的手术治疗。医生介绍进行这个手术可以利用一种辅助设备——对手术是有好处的。这种设备现在有两个品牌的产品，使用方法和有关技术指标都一样，价格也都是500元。医生说：如果使用了甲设备后，能使手术的成功率从70%提高到80%，即增加10%的存活率；如果使用乙设备，病人手术的成功率会从90%减少到80%，即会减少10%的存活率。如果让人们选择，人们会选择使用哪个设备呢？答案是80%的人会选择使用甲设备。

这就是一个规避风险的心理博弈问题。实际上甲、乙两个设备对手术治疗的成功率的影响是完全一样的。但是，在人们的心里造成的影响是不同的。这就是正常人的规避风险的心理。用于股票投资就是投资和风险的不对称性。同样的一个东西，人们失去它所经历的痛苦要大于得到它所带来的快乐。同样一只股票，人们经历亏损的痛苦要大于获利的欢乐。这也就是说，投资者更在乎“风险”，经常会无意识地尽量避免“风险”。

根据正常人的风险规避心理，我们在投资股票的过程中可以有意识地利用这一点来进行心理博弈。

风险决策中还存在以下几个心理现象：面对决策中的风险，人们会采

取什么样的态度；什么时候或什么条件下会表现出风险规避；什么情况下又会表现出风险喜好，即更愿意冒风险。对此，有人总结出一点规律：在“获利”时，是风险规避的；在“损失”时，是风险喜好的。当然，单纯这样说可能不太容易让人理解，通过以下的例子人们就很容易明白了。

（1）假如你手头上有现金10万元，面对两个可能获利的股票，有以下两种选择：如果你选择投资A股票，可以保证收益1万元；如果选择投资B股票，有一半的可能性一无所获，也有一半的可能性会收益2万元。请问你选择哪只股票？

（2）假如你现在手头有现金10万元，面对两个可能投资的项目，有以下两种选择：如果你选择投资A股票，肯定会损失1万元；如果选择投资B股票，有一半的可能性没有任何损失，也有一半的可能性会损失2万元。如果你必须要选择的话，请问你选择哪只股票？

经过调查，对第一道题目，80%的人会选择投资A股票；对第二道题目，有80%的人会选择投资B股票。因为在第一道题目中，人们感觉总体上是有收益的，是“获利”的，既然是“获利”，那就选择不冒风险的方案，更稳妥的项目，即选择A股票。而在第二道题目中，人们的总体感觉是要冒风险的，是有“损失”的，既然如此，那就不如选择一个损失最小，或者有可能没有损失的方案，于是就会选择B股票。

以上的这种投资与风险的博弈心理，在股市的投资决策和管理中，会给股民一些启示。

但是，有时“获利”和“亏损”不是那么容易判断出来的，往往需

要一个参照点，只有和参照点作比较，才能更容易地判断它的获利与风险。通过制订不同的目标值（即你的止损点或者预期收益点），来影响投资者的得失判断，进而影响投资者对待风险的态度：是谨慎从事还是更趋于冒险。

张鼎城的股票投资就是一个例子。

张鼎城有资金10万元，有两种股票投资方案可供选择：甲股票是稳定增值，每天只上涨百分之零点几。但是依照较普遍的投资思路，基本有把握一个月实现获利2万元，风险比较低。而乙股票风险比较大，需要采取新思路去管理这只股票。即便如此，也只有50%的可能性会在一个月内获利3万元，当然，也有50%的可能性会被套牢。那面对以下两种情况张鼎城会怎么选择呢？第一，将预期获利定在较低水平，比如，一个月内获利1万元，就抛出；第二，将预期获利定在较高水平，比如，一个月内获利达到3万元才出仓。显然，第一种情况下他更易选择获利少而风险也小的甲股票。因为，目标较低，比较容易“获利”，因此没必要冒太大风险。而第二种情况下更易选择风险较大，获利几率较高的乙股票。因为预期获利的目标较高，较难达成，“损失”的几率也大，索性冒险干一次，也许会获得更好的收益，这是一种纯粹的赌博心理。

不管是稳定型投资还是激进型投资，最核心的是对风险的控制。我们知道股票市场有很多种风险，比如说大盘风险、个股风险、信用风险、流动风险等，但不管是主动型投资、被动型投资、长期持有还是短期买卖，只要你能知道你所进行交易的潜在风险，而又有相对应的降低风险的措

施，你就是理性投资，否则，就是在投机。要想规避风险就要分清市场中哪些是买方的意见，哪些是卖方的意见。例如像瑞银这样的大型机构，本身有资产管理的业务，同时也有投资银行的业务。当它做资产管理业务时，通过基金和自营盘买入股票，这个时候是买方；但在做投资银行承销上市公司的过程中，它的一项重要工作是向市场推介股票，这时它又是一个卖方。当它的意见来自于卖方观点时，很难保证其观点的中立性。

那么，投资者在投资与风险中需要具备怎样的心理素质呢？对此，有人说要具备像航天员杨立伟那样的大心脏。这是不是要求太高了呢？其实一点不高——无非是处变不惊，盈亏两忘，挣钱了一笑了之，亏了挥之即去。这就要求投资者做到，“股市变动，我心不动”。而心理博弈上的投资高手，不仅要有一个好的心态，还需要擅长发现别人的心理弱点，找到获利机会，从而取得可观的财富。

6. 股市博弈中成功赚得财富的利器——该贪婪时贪婪，该恐惧时远离市场

通过股市实践，巴菲特悟出了一些投资道理：当别人害怕时，你要变得勇敢、贪婪；当别人贪婪时，你要变得小心谨慎。因为在股市中，你赚的每一分钱都是别人的亏损。如何在博弈中胜出，把低买高卖赚到手的钱守住，不再送给别人才是投资者博弈的真正目的。这种博弈既体现在你的头脑发热与理性的博弈，也体现在你与大众潮流之间的博弈。有时，股市中激烈的战斗不是与庄家的博弈，而是自己与自己的博弈，也就是自己的理性与大众潮流导致的头脑发热之间的较量。如果理性战胜了大众趋势，在大众害怕时自己变得勇敢、贪婪；在大众贪婪纷纷买进，自己却采取出仓的行为时，你就战胜了自己，并会在股市的博弈中获胜。在投资中最大的敌人其实就是自己——贪婪和恐惧无时不在缠绕和束缚着你。当别人恐惧时你一定要贪婪；当别人贪婪时，你要警惕陷阱，这样才能在股市中克敌制胜。

股市交易是一种心理博弈，是千百万人智力的角逐，是一场激烈的心

理战。股价的波动在一定程度上反映出交易双方的心理变化过程，从某种程度上讲，股市博的就是投资者的心理素质。从长期看，股市中最终的赢家大多数是那些心理素质较高和心态较平和的人。

这个定律要求你要节制自己的贪婪心理，用理性去看待股市的博弈。在操作股票时，失去理性的贪婪表现在股价持续飘涨时的惜售。也就是说，害怕在卖掉股票之后，股票会继续上涨。的确每个人都有这种经验，有时它会令人懊恼得寝食难安。但是华尔街一直流行一句话：“当股票卖掉之后，别再过问股价的涨跌。”当股市走势趋于恶化时，就要立即脱身，甚至立即停损认赔，不要让自己被套牢。在这方面投资人要克服的心理障碍，除了怕股票卖掉之后股价的立即反弹，还有另外两大心理障碍，即不愿承受小额损失以及始终盼望股市会反弹而死不承认自己眼光错误。事实上，买错或卖错是很正常的事，不必大惊小怪，只要避免错得太离谱即可。

欣然接受多次的小额损失，但是要设法伺机扳回来。华尔街交易员表示，金融操作赚赔的机会都是二分之一，而控制赔小钱，设法赚大钱，才是硬道理。这个定律告诫你，当事态转坏时，不要再心存侥幸心理希望情况会好转。希望是心理创伤的治疗剂，但绝不是决定博弈取胜的法宝。

史蒂夫有幸在一段很长的时间内，观察最杰出的操作者切尔斯进行股票操作。即使在其他非常优秀的操作者之间，切尔斯也是个传奇人物。在平淡无奇的股市中，切尔斯可以净赚30万美元，碰到牛市可以赚50万美元或更多。

当史蒂夫还是个新手，在芝加哥开始操作时，运气不错，有一阵子还是在切尔斯旁边操作。有一天早上，史蒂夫很早就进到办公室，发现切尔斯自己一个人在里面。那时很多人操作的是史坦普五百种股价指数，很自然的史蒂夫就随口问他，对当天的走势有什么看法。切尔斯的回答令史蒂夫大吃一惊。

“我不知道。”切尔斯说。

“那是因为你不想告诉我啰？”史蒂夫问。

“不，”切尔斯说，“我告诉你的是实话。我对市场将会怎么走，一点概念也没有。”

这时史蒂夫不禁害怕起来，因为他在史坦普股票五百种股价指数上投入了许多钱，史蒂夫用一种空洞的眼神看着切尔斯。

最后史蒂夫终于挤出话来：“切尔斯，你显然是这里最出色的操作者之一。你真的对今天市场会怎么走，一点概念也没有？”

“不骗你。”

“那么……那么……你怎么操作？”

“告诉你，你不会相信的。”切尔斯说。

稍作停顿，切尔斯看着史蒂夫说：“如果市场上涨，大家开始卖出，那么我会买进一些；如果涨得更多，让人感到害怕，那么我就会贪婪一些，多买一些；如果市场下跌，股价比较低，许多人买进，那么我会感到害怕，就会卖出一些；如果跌得更多，人们通常会认为，该扭转了，于是贪婪地购进，这时我会感到害怕，就会多卖一些；如果再跌，我还会再卖

一些。”

这就是切尔斯操作股票成功的不二法门。后来，史蒂夫在每一位成功的操作者身上，都看到了这一点。说穿了，那就是：“战胜冲动，绝不或从不让任何有关市场大众的意见阻碍自己的理性。”显而易见，这些成功的操作者在理性与大众潮流的博弈中取得了胜利。

有一次，切尔斯做多40口史坦普五百种股价指数，而且正打算多做几口，谁知市场竟然逆转，一下子跌了30个点。大多数人碰到这种情形，一定按兵不动，以不相信的眼神盯着银幕，切尔斯却不是这样。他拿起电话，先确定银幕上看到的正确无误，然后立即卖掉50口，结果等于空10口。接下来一分钟左右的时间内，他建立了60口的空仓。这也就是说，一分钟之内，他由做多40口，变为放空60口。由于这些空仓，切尔斯赚进了可观的利润。这个戏剧性的转变，给了史蒂夫一些启示。大多数操作者认为：如果市场跌得够深，变得“便宜”或“卖超”时，就应选个时点买进，这样才能“低买”；相反，如果市场涨得够高，变得“昂贵”或“买超”时，就应找个时点卖出，这样才能“高卖”。

在史蒂夫开始操作的第个三星期，他从切尔斯身上学到了一辈子也忘不了的教训。有一天下午，史坦普指数一直横向盘旋，突然之间它却往下掉落，五分钟内跌了约50点。这时，切尔斯放空30口。接下来，五分钟后史坦普指数再跌50点，切尔斯放空60口。市场像泄了气的气球，又狂跌100点，接着稍微回升，这时切尔斯有事到外面去了。

就在这时，史蒂夫觉得市场看起来相当便宜，大家都在找理由买进，

于是他也想买进一些，于是就把自己的想法讲了出来。不料，切尔斯却火冒三丈地看着史蒂夫。

“你疯了不成？”

“这怎么说？”

“你一定是疯了。指数刚刚在几分钟之内跌了200点，而你却想要去买？”

“是啊，大家都认为这时候应该买进，要不然你会怎么做？”

切尔斯吸了一口汽水：“这么说吧，要是我的话，我绝不会在这个时候买进。”

“那么在这个时候，你还要卖吗？”

“当然！”

“为什么？”

“很简单，因为大家都认为这个时候价格比较低，购进之后等价高时再卖出，这时候大众都比较贪婪，你就应该小心谨慎，甚至应该感到害怕，而继续卖出。”

的确，一转眼间，市场又跌破低点，开始一路走低。一分钟内，切尔斯又报了60口空单。多头军心涣散，市场又跌了150点，然后拉回，切尔斯于是平掉他的空仓。短短半小时内，他赚了约5万美元。

“好吧，”史蒂夫有点喘不过气来地说，“我问你一个笨问题。市场要跌到多深，你才准备买进？”此时，切尔斯以一脸不敢相信的样子看着史蒂夫。“史蒂夫，”他说，“只要它还会再跌，就不要去买。”

“但是那时候已经那么便宜了，可能再也找不到那么便宜的价钱了。
与半小时以前相比，它便宜了350点。”

“忘掉‘便宜’两个字，忘掉‘昂贵’两个字，只要记住，别人贪婪的时候，你要感到害怕，要谨慎。”

史蒂夫不死心，要打破沙锅问到底：“如果它继续跌下去，是不是可以找到你愿意买进的点？”

切尔西以无比坚定的眼神看着史蒂夫：“如果它一直跌下去，我会卖到它跌到零为止。”

史蒂夫永远不会忘记那句话：“我会卖到它跌到零为止。”

该贪婪时一定要贪婪，改恐惧时一定要远离市场，这样你不但能够战胜大众潮流，而且能够在股市的博弈中成功赚得财富。



第四章

谁来拯救你的财富泡沫

—— 投资理财中的成本心理学

1. 崇尚节俭，爱惜钱财

通常，毫无顾忌地花钱的人，并不是真正的富翁——真正的百万富翁只会把钱花在该花的地方。这一点从克里奇的身上就得到了淋漓尽致的体现。

克里奇身为连锁商店大王，人们在全美50个州和国外的许多地方都可以看到他经营的商店。同时，克里奇拥有数以亿计的资产。尽管如此，他的午餐一向都保持在1美元左右的花销。因此，在企业界，克里奇以“崇尚节俭，爱惜钱财”著称。

其实，克里奇的做法也是一个省钱的“良策”。但在生活中，节俭并不是盲目地省钱。深明理财之道的人会在该花钱时大方花钱，同样，在应该节俭时他们会省下每一分钱。

亚凯德是生活在古代巴比伦城的一位著名的富翁，他曾经用“把鸡蛋放进篮子里”的比喻来说明积蓄的道理。亚凯德说：“假如每天早上把10个鸡蛋放进篮子里，到了晚上从中拿出9个鸡蛋。时间久了，鸡蛋就会把篮子装满，因为每天取出的鸡蛋永远比放进去的少一个。”

在亚凯德的眼中，这是发财致富的第一个秘诀。假如，当一个人把10元钱放进钱包却只拿出9元钱供自己消费，那么他的钱包不久就会鼓起来。随着钱包越来越鼓，有了积蓄的人就会产生成就感。

当人们懂得“取出的钱只能少于放入的钱”时，那么人们逐渐的就会实现自己的发财梦想；当一个人能将他的支出控制在收入的90%以下时，他就会觉得生活不再像以前那样贫困。不久，他会认为，赚钱也比往日容易。因为，那些花尽钱包里存款的人永远不会有自己的积蓄，他的致富梦想将永远停留在幻想的阶段，而懂得只将收入的一部分作为自己的花销的人才会有积蓄。

著名的犹太船商和银行家斯图亚特曾说：“只要我在经营中节省一分钱，我的利润就会增加一分钱。其实，在经营活动中，节约与利润是呈正比的。”

也许和斯图亚特银行家的身份有关，他十分重视控制成本和节约开支。在多年的经营中，他不允许他的船长多花公司的一分钱；同时他也拒绝负责技术工作的员工直接支付船坞的修理费用，因为斯图亚特认为他们“没有节俭意识”。斯图亚特的行为使水手们很反感，甚至水手们背地里将斯图亚特称为“吝啬、讨厌的人”。

斯图亚特一直保留着这种习惯，直至他建立了庞大的商业王国也不曾改变。有一位多年在斯图亚特身边工作的职员曾回忆：“在我为他工作的日子里，他给我的指示都是用手写的条子传达的。同时，他所用的信纸都是最粗劣的。他还会将写好的字撕成一张一张又窄又长的条子送出。这

样，一张信纸可以写三四条指示。同样，如果一张纸没有全部用完，他不会将剩余的部分扔掉。”这就是斯图亚特坚持多年的“能省则省”的原则。

由此可见，无论一个人将他的生意扩展到了多么大的规模，若想取得更多的利润，降低支出，节约每一分钱的原则仍然十分必要。尽量缩小花销，也应该成为每一个期待致富的年轻人的消费原则。

2. 为什么很多人乐意花“天价”和巴菲特共进午餐

谈及巴菲特，很多人会用“股神”称呼他；谈及股神的“午餐计划”，大多数人都会瞠目结舌——它是世界上最昂贵的午餐会。此时，人们不禁会问：“和巴菲特吃一顿饭花这么多钱值吗？”

早在2007年，美国一家投资公司的总经理盖伊·斯皮尔便以65万美元的价格参加了巴菲特的午餐会，当时他这样回答了人们提出的疑问：“在我看来，花天价和巴菲特吃午餐，每一分钱都是值得的。因为巴菲特是最伟大的投资者，他的投资经验值得认真学习并借鉴。此外，和巴菲特吃饭是一种参与慈善活动的方式。在这场活动中，不仅与巴菲特有了更近距离的接触，还可以为打造自身品牌做出贡献。”

由于美国经济出现了低迷，很多人担心巴菲特的午餐也会因此而遭到贬值，但事实并非如此，巴菲特午餐会的价格竟然以346万美元创下了历史最高竞拍价。为什么这些人不惜花费高额费用也要跟巴菲特一起共进午餐呢？这主要是因为：人们看到了巴菲特投资大师身份的光芒；饭桌上沟通

话题的随意性以及开放性。对于那些渴望得到股神指点迷津的人或者带有其他期望的人来说，能和令世人瞩目、年逾八十的投资大师吃饭的机会恐怕已经不多，从这个角度来看，午餐的价格会越来越贵。此外，巴菲特精准的投资并不是每个人都能有机会学习的，因此对于那些想和巴菲特一样在投资事业上获胜的人来说，为把握弥足珍贵的每年一次的吃饭机会，在他们能力以及条件可以接受的范围内多投入一点钱也是值得的。

不要以为人们花费重金与巴菲特共进午餐就只是为了和大师吃饭那么简单。舍得花钱的人都明白这个道理。从心理学的角度来看，他们花钱的目的是为了得到更多的钱。所以，不少人和巴菲特共进午餐的目的远远不限以上这几点。比如，对于一个需要迫切建立品牌形象的人来说，和巴菲特共进午餐就意味着一次富有卓效的宣传机会，更是快速塑造自身形象的大好时机。

其实，很多热衷于和巴菲特共进午餐的人完全从成本的角度进行了缜密的思考。在他们看来，花费重金和权威人士共进午餐可以带来意想不到的收获。比如，指点一下自己的投资理念，也可以塑造自身的品牌形象等。很多时候，一些人在现实的投资中总把握不好方向，或者有方向却缺少高人的指点，这样一来，他们就需要一位德高望重的权威人士。在这种情况下，他们会物色那些对自己投资有所帮助的人。当找到合适的人选后，会不遗余力地去实现目的，而巴菲特就是他们的“意中人”。当实现了和巴菲特共进午餐的愿望后，在接下来的交流中就会倾听大师对投资的建议，并从中进行学习。

以211万美元获得和巴菲特共进午餐机会的中国成长投资基金经理赵丹阳，就坦诚地表达了自己和巴菲特共进午餐的心理特性：“坦白来说，我没有经历过像巴菲特先生那样多的经济周期。在投资中，虽然可能知道了一些理论，但缺少行动的决心和勇气，毕竟这些只是我的一些想法及逻辑。而巴菲特先生在这一方面要远远优于我，他经历过很多不同的经济周期，我在向他请教对经济周期的看法后，就不需要等到下一轮周期来确认这件事，这可以让我少走很多弯路，为此后的投资获利奠定良好的基础。”

虽然不是所有人都能花费如此高的价钱和大师吃饭，但获得此类机会的人可以从大师的言论中领会到他在投资方面的策略和思想。在赵丹阳看来，和巴菲特吃饭收获颇多，因为巴菲特向他坦诚地表达了自己对未来经济趋势的看法。巴菲特认为，美国经济未来复苏的进程将会缓慢，很难在短时期内得以重振，其中很大一部分原因是经济中过剩的泡沫被挤破，进而影响到经济发展。巴菲特还指出，美国不断攀升的高失业率，也是美国经济复苏所面临的障碍。如果政府不考虑应对措施，未来前景将非常暗淡。

此外，还有一些人借着和巴菲特共进午餐的机会来提升自身的实力和品牌知名度。在没有参加午餐会前，这些人从成本的角度开始计算：想要提高产品知名度，必须花费巨资进行广告方面的宣传，或者通过公关等方面提升自身的形象，而这一切需要花费500万美元。但如果赢得和巴菲特共进午餐的机会，虽然也要花费345万美元，但却节省了成本，同时宣传品牌

形象的目的也得以实现。这些人通过成本方面的核算和对比后，当然会选择成本低、见效快的方式。

可见，一些人做出看似不能让人理解的行为背后，其实都隐藏着一定的心理动机。著名心理学家亚伯拉罕·马斯洛指出，现实中一些人做出让人不理解的事情后，从外界传来的声音就非常多，甚至有人认为这是荒唐的行为。其实不然，一些人做出一件事情，是他们经过反复思考并进行成本核算后的结果。

因此，当看到一些人不惜花费重金选择和巴菲特共进午餐后，不要惊讶——这是他们进行成本核算后做出的一种让自身获利的行为。

3. 亿万富翁为什么对地上的钱视而不见

美国曾经流传过这么一个有趣的故事：一个亿万富翁去参加一个商业谈判，他将车子停在停车场出来时，看到地上有一张100美元大钞。换成别人或许会不假思索地捡起钞票离开，可这个亿万富翁并没有弯腰去捡，而是若无其事地走开了。

相信很多人对他的这种做法感到不可思议，心想：弯一下腰不过几秒钟的时间，这样就可以得到100美元，简直太幸运了。但这个亿万富翁并没有像大多数人所想的那样弯腰去捡钱，这是为什么？

亿万富翁在看到100美元的瞬间，心里可能会想：假如自己弯腰捡钱，那么会花费3秒钟时间，而到达谈判地点的时间就会晚3秒钟，这样一来，看计划的时间就会减少，很可能会损失更多的商业利益。退一步来讲，即使浪费3秒钟利益不会受到损失，自己也可以创造出远比100美元更多的财富。也就是说，即使自己不捡100美元，也不会受到损失。

这些或许就是这个亿万富翁当时的心理活动。由此可以分析出，亿万富翁内心经历着成本计算的过程，即弯腰捡钱浪费了三秒钟，进而浪费更

多的收益；不弯腰捡钱不会受到损失，或许还能节省时间并赢得更多的回报。所以亿万富翁最终做出了不去捡钱的决定。

现实投资的过程中，一些精明的人也可以做到和这位富翁一样，舍弃一时的小利换回长久的大利。比如，一个人在进和投资前，会充分了解市场，并且针对自身的情况分析出能使自身投资最大利益化的行为。当他们充分了解并作出成本方面的核算后，会更真切地看到哪种方式更适合自己的。

美国著名投资大师罗杰斯认为，投资中时刻伴随有心理学的因素。在进行任何一项投资前，内心都会进行成本的方面“计算”。也可以理解为，在做出一项决定前，投资者都会思考这项决定产生的收益是多是少。如果产生的效益多，或许会去行动；如果产生的收益少，就不会去行动。

罗杰斯在哈佛大学商学院的演讲中曾讲了这样一个富有哲理的故事。

20世纪30年代，墨西哥一位运输业大亨用商船往美国运送咖啡的过程中发生了一件事。商船在海上行驶的过程中，发现前面距离商船500米的地方有一个巨大的礁石。商船逐渐靠近礁石后，船上所有人发现礁石下面有很多珍贵的沙丁鱼。由于当时沙丁鱼非常珍贵，很多渔民都想捕到它，去换一些钱。船上的人当然也想停下船去捕捉沙丁鱼，但大亨并没有同意，他的头脑里快速进行着计算，心想：沙丁鱼非常珍贵，也可以卖个好价格，但要捕捉到它却不是容易的事情，而且也没有携带捕鱼准备，这就为捕鱼工作带来了麻烦。同时，捕鱼还会浪费很多时间，这就有可能会延误

运送咖啡的时间。

大亨正在思考着，突然有一名船员想去捕鱼，大亨见状立即予以了制止，并严厉批评了他。这名船员非常不服气地问道：“沙丁鱼的售价很高，为什么不去捕捉它们呢？”大亨说：“虽然沙丁鱼就在眼前，不去捕捉也显得有些可惜。但从成本方面考虑，假如捕鱼需要花费两个小时，这便让送货时间推后两个小时，如此一来，货主就会感到厌烦。甚至终止和我们的合作。又比如，天气变化无常，如果在海上耽误两个小时去捕鱼，一旦遭遇到暴风雨，那么整个船势必会受到影响，严重的话，甚至会出现船毁人亡的情况。经过全方位的思考，我认为不去捕鱼产生的效益是最高的，因此才会放弃捕鱼计划。”听完大亨做出如此透彻的分析后，在场的船员都心服口服，于是开足马力继续航行。

正如大亨观测的那样，当商船抵达美国成功将咖啡装卸完毕后，便发生了暴风雨，瞬间风力高达14级。想到这里，大亨既感到害怕又感到幸运。如果当初选择停下船去捕捉沙丁鱼，或许会遭遇到暴风雨的袭击，这样损失的价值要远远高于沙丁鱼自身的价值，甚至还有可能因此而丧命。但他们不仅躲过了暴风雨的袭击，还成功地将咖啡送到了目的地，在获得收益的同时，还赢得了货主的肯定，从而为后续合作奠定了良好的基础。

从大亨的心理角度进行深入地分析可以看出，当他带领商船发现礁石下面的沙丁鱼后，内心经历着到底捕不捕鱼的斗争。他明白，沙丁鱼属于意外财富，但通过多方面的考虑，以及对成功的深入考量和计算，他做出了放弃捕鱼的行为，最终选择继续航行。

无论是亿万富翁对100美元视而不见，还是大亨放弃捕捉沙丁鱼，都给人们带来了一些启示——人们在做任何一件事情时，都有必要通过全方位的对比弄清事情带来的利与弊。当事情带来的弊大于利时，就要坚决予以放弃，否则将会对事情的发展产生一定的负面影响。

4. 彼得·林奇最钟爱的投资对象：有发展潜力的公司

彼得·林奇说：“任何投资都是消耗脑力的，因为投资最终的目的是为了获利，但现实中并不是所有的投资都能获利。在这种情况下，投资那些具有发展潜力的项目就显得尤为重要。”

彼得·林奇认为，投资中必须抱有认真的态度，宁可去投资有发展潜力但回报慢的项目，也不要去看那些没有发展潜力却回报快的项目。为什么他会认可这样的观点呢？这还要从发生在彼得·林奇儿时伙伴杰姆·特雷和斯特兰身边的案例说起。

杰姆·特雷在彼得·林奇眼中是个喜欢冒险的人，他从小就对投资产生了浓厚的兴趣，但他最大的缺点是缺少成本概念。为什么要这样说呢？有一次，杰姆·特雷看中了一个煤炭项目，于是准备投资。众所周知，煤炭生意虽然在短期内可以盈利，但从长远来看却蕴藏着很大的风险。而且，当时政府已经出台了压低煤炭价格的措施，让整个市场的前景变得非常黯淡。由于杰姆·特雷只看到其中带来的短期收益，并没有进行成本

方面的核算，就投资了三处煤炭项目。最终杰姆·特雷的投资不仅没有获利，还出现了亏损。

而斯特兰是个细心的人，尤其表现在投资中。在彼得·林奇看来，斯特兰在投资中最大的优点就是懂得运用成本核算的方式思考问题。比如，斯特兰进行投资前会充分考虑投资成本问题，并且对所要投资的项目能够从长远角度思考。在他看来，投资需要着眼于未来，投资具有发展潜力的项目至关重要。在这种观念的影响下，斯特兰找准了一个投资项目进行投资，并最终获得了收益。

“为什么他们在投资中会出现如此大的差异呢？”这要从两个人不同的投资心理说起。杰姆·特雷追求短期获利，没有对投资项目的成本进行计算，认为同时投资多个短期获利的项目就能盈利，但他忽视了投资成本问题——同时投资多个项目付出的成本代价为花费大量的心血、分散注意力等，这些高昂的成本代价无疑会对投资产生消极影响，所以杰姆·特雷最终投资失败。而斯特兰追求长期盈利，没有忽视投资成本方面的问题。他认为，投资时最好将精力集中在一个有发展潜力的项目上，这样才能专心地做好投资。其实，斯特兰在投资前已经算了一笔成本账：假如投资多个项目，不仅分神，自己也无法集中精力，这势必会影响到投资；假如集中精力进行一项投资，不仅对投资方向有个清楚的把握，还可以将主要精力都放在投资上，并最终获利。他们在投资中的表现让彼得·林奇的印象非常深刻，并感触颇深，从而为彼得·林奇日后的投资带来了借鉴意义。

可见，投资过程中懂得从成本角度思考获得的收益远比不懂得从成本角度思考获得的收益要多。因为，在复杂多变的投资活动中，能否运用成本心理进行投资是获利最重要的因素，这也是彼得·林奇在日后钟爱投资有发展潜力的公司的原因。

5. 为什么经济危机来临离婚率会提升

结婚是一件甜蜜且浪漫的事。但是，结婚以后的生活却是柴米油盐等平淡的生活小事。不可否认，生活的魅力正是从这些琐碎小事中体现出来。而与结婚和生活相比，离婚的成本好像更高。

如果将人们生活中的经济现象与心理学中的一些现象联系起来，就会发现其中有很多相似之处，例如经济危机。历史上的数次经济危机向人们表明，每当经济危机到来时，婚姻危机也会随之产生并呈现出不可控制的势头。美国的《时代》周刊在评价这一现象时说，伴随着经济危机的爆发，一股强大的离婚潮就会来临。而历史也似乎在按照这一言论发展：在第二次世界大战结束之后的20世纪70年代，美国进入了离婚率的第一次激增时期，而此时正是美国1969~1970年和1973~1975年的两次经济危机时期。在1981年，美国的离婚率达到了0.053%的顶峰，而就在此前的1980年，美国再次爆发了经济危机。在这之后，美国的离婚率开始下滑，到2007年，美国的离婚率跌至0.036%，这是1970年以来的最低值。而在2008年11月，金融危机再次降临，此时芝加哥大学商业经济研究院的专家劳伦

特发现，美国的离婚率随着这次经济危机再次呈现增长的势头。这次经济危机持续恶化的现象若得不到扭转，离婚率将可能会越来越夸张。而其他国家的离婚率随着这次经济危机的到来也呈现出上涨的趋势。

那么，人们应该怎样应对可能促使离婚率上涨的经济危机呢？有人认为，度过经济危机最重要的一条就是“抱团过冬，死不离婚”。毕竟两个人总比一个人有力量。既然如此，为什么离婚率会在金融危机到来的时候上涨呢？以2008年的金融危机为例，房贷危机就是使得许多夫妻劳燕分飞的主要原因。

房子是婚姻的成本之一，成本就是指生产者在生产的过程中所使用的各种生产要素的支出。根据一些相关数据显示，离婚率往往伴随着房价的上涨而攀升。在经济危机没有到来时，人们担心离婚会使彼此得到的财产减少，因此即使是很多感情破裂、貌合神离的夫妻也会选择“暂时这样生活”。而随着房价的上涨和高位运行，原本结婚前只需要10万美元的房子瞬间上涨到20万美元。这意味着，人们需要为婚姻付出更多的成本。这给那些原本感情破裂的夫妻带来了一个好处：这样不仅保证了他们离婚可能带来的可观收益，并且使得他们不必继续给一个已经不被自己所爱的人负担生活开销。此外，随着经济危机的爆发，房贷的压力使人们越来越不堪重负，因此很多人都争取在金融危机影响到自己之前赶紧离婚，以免自己的房产被没收。否则，自己投进去的成本就会烟消云散，不会给自己带来任何收益。

但也有很多人从经济危机中看到了另一个离婚的契机：虽然经济危

机使他们的财产不可避免地减少了，但同时分手的成本也会减少。于是趁着经济危机而离婚的富豪人数不断上涨。2008年末，美国传媒大亨萨姆纳·雷石东的发言人宣布，雷石东将与他的第二任妻子鲍拉离婚。此前，雷石东曾经以25亿美元的代价从第一任妻子那里获得自由之身。五年之后，他与鲍拉的婚姻也以分手告终。而这次，鲍拉只获得了500万美元的离婚补偿。事实上，出现这一情况的原因就是离婚成本。

在一些以经济理论分析离婚现象的人看来，“离婚成本”是重要的概念，尤其是在对婚外情进行惩罚时，离婚成本的高低往往也决定着对婚外情的惩罚是否奏效。实际上，“离婚成本”是一个无法计算的成本。首先，无论是结婚还是离婚，都需要人们付出经济成本，而经济成本相对较为好计算。此外，还有时间成本、精神成本和教育成本等诸多不可估算的因素，例如出现纠纷的消耗时长，以及夫妻双方面对离婚时的思想压力和在离婚后夫妻双方必须对孩子付出数倍的努力等许多因素都是难以计算的。

在美国心理学家贝克尔看来，当组成婚姻的“合伙人”的预期收益超过保持独身或者继续寻找“合伙人”应当负担的成本时，这些人就会选择结婚。如果一些促使人们做出结婚的决定性因素发生了重大改变，人们便会重新考虑他们的结婚决定。此时，对方收入的高低、寻找结婚对象时间的长短、对对方的了解程度和离婚的难易等诸多因素都会成为影响婚姻稳定性的因素，反之，就是离婚的理论。

实际上，对于用心理学理论来分析离婚现象的研究至今没有停止，现

在也仍然有许多以离婚为主题的研究。不过，在谈到离婚成本时，很多人都将其划分为财产成本、精神成本和时间成本等。在选择离婚的人群中，有很多人认为现有的婚姻是一个缺乏快乐与自由的婚姻，反而成了一个沉重的负担使他们无法透气，那么对于他们来讲，脱离现有的婚姻就会使他们获得快乐，而离婚的决策也与此密切相关。可是，很多人在做出决策时都会思考这样的问题：现在的婚姻给自己带来的利益是负值，而抛弃这段婚姻获得的解脱和快乐则是正值。不过，从心理学的角度来看，这样的思维方式似乎不太正确。当人们在思考“是否选择离婚”这个问题时，应该注意这几个因素：离婚究竟能够给自己带来多大的快乐；自己究竟要为离婚付出多少成本；如果自己选择再婚，自己要为再婚付出多大的成本。

在结婚和离婚的问题中加入“心理学和成本概念”的因素，在很多人看来，不免有些拜金。可是，具有经济智慧的人才懂得，离婚实际上也是对投资收益的一次整合。因此，面对离婚，一些感情之外的因素也是十分值得人们去思考的问题。很多人在面对离婚时，首先思考的都是自己的婚姻质量如何。当他们对自己的婚姻质量有一个完整且正确的认识时，就会在夫妻之间进行疏导。假如他们的婚姻的确到了无法挽回的境地，那么他们只好选择控制离婚成本、解决离婚麻烦，使得自己可以与对方顺利地分手。

由此可见，在一定程度上，经济危机成了婚姻忠诚度的试金石。因此，那些单纯地建立在经济基础上的婚姻必然会在经济危机中倒塌。此

外，经济危机不仅动摇了经济基础，也在一定程度上使夫妻之间出现了感情摩擦，许多夫妻正是因此才选择离婚的。受到经济危机的影响，很多夫妻被迫降低生活质量，必须在柴米油盐酱醋茶等生活琐事上斤斤计较。同时，生意冷落、事业和压力增大等原因也增加了夫妻之间矛盾爆发的概率，使得夫妻之间的婚姻成本增加，因此，分手必然成了最终的选择。

6. “沉没成本”告诉你，吃自助餐时不要试图吃回本钱

在很多人看来，“付出必定有回报”是一件理所当然的事情，但事实总是毫不留情地给这些人一次又一次的打击。尽管如此，人们仍然不会改变“自己的付出能够获得回报”的愿望。因此，很多人在决定是否做一件事情的同时，不仅会思考这件事情能否使自己获得收益，还会思考自己过去是否在这件事情上投入了成本。而在心理学家们看来，这些人都陷入了一个误区——他们忽略了心理学上“沉没成本”的问题。

能将“沉没成本”恰到好处地说明的案例是人们在吃自助餐时的观念。在日本，很多人认为花费3000日元吃一次自助餐不划算，因为在自己还没有将付出的3000日元赚回时就已经吃饱了。可是，当他们看到新端上来的外形美观、味道诱人的新食物时，仍然会不由自主地夹一些。结果，因为吃了过量的食物使自己第二天身体出现不适。

这种情况并不仅存在于日本，许多国家的人吃自助餐时都会想，吃回本钱是一件理所当然的事情。因此，他们在选择食物时，会反复计算自己

所选择的食物的制作成本。例如，制作这些菜肴的材料成本，甚至连油盐酱醋等调味品的价格也悉数计算在内。显然，这种方法极其荒谬，是不可取的。而在心理学家看来，吃自助餐的人们完全没有必要在制作每一道菜肴的成本上花费太多的心思，更没有必要将“吃回自助餐的成本”作为自己的目标。因为如果人们选择了吃3000日元的自助餐，那么在人们进入自助餐厅时，所支付的3000日元就变成了沉没成本，因此应该将它从自己的脑海中抹去。

从心理学的角度讲，“沉没成本”，是指由于人们因已经做出的决策而发生了的，但是却不能由现在和将来的任何决策而改变的成本，也就是人们理解的不可回收的支出。例如，时间、金钱和精力等，都可以被划分在“沉没成本”的范围内。受到心理学理论的影响，很多公司在制定商业性决策的时候都会充分考虑“沉没成本”的概念，并且以此代指已经付出并不可回收的成本。在心理学中，“沉没成本”的概念常常被用来与“可变成本”的概念作比较。可变成本是指随着生产水平的变化而变化的成本。由此可知，可变成本与沉没成本之间的区别就是一个可以被改变，一个不能被改变。

若从“沉没成本”的角度思考“吃回成本”，就应毫无质疑地将吃自助餐时花费的3000日元以及时间看作“沉没成本”，并且将其彻底忘记！与之相比，人们在吃自助餐之前认真考虑自己能否赚回3000日元才是正确的做法，而相对于“在吃自助餐的时候吃回本钱”来讲，能否赚回3000日元更为重要。因此从心理学的角度来讲，人们与其在“能否吃回自己的

成本”这个问题上浪费过多的时间和精力，不如思考“怎样使自己多赚钱”。此时，对于人们来讲，勇敢地放弃“吃回自助餐的成本”才是正确的选择。这就是说，不要继续令自己的3000日元和时间付诸东流才是心理学上的智慧选项。或者说，人们应该关注的是“是否花费时间和3000日元吃自助餐”的决定阶段，而不是“能否吃回成本”的问题。

不过，心理学的理论是以个人和公司制定合理的决策、采取合理的行动为前提而展开的，因此并没有考虑到个人和公司被“沉没成本”束缚的现象。那么，何为“沉没成本的束缚”呢？人们明知道已经付出的成本不会给自己带来什么，但是在现实生活中，有许多公司和个人都被“沉没成本”所束缚，因此才会接连不断地思考原本错误的问题，进而导致自己采取了错误的行动，这也在“吃自助餐”这一问题上有所体现。实际上，如果人们在吃自助餐的时候花费过多的时间和精力来思考“能否吃回自己的成本”，这必然会产生一种心理：如果没有吃回自己的成本，那么在这次交易中自己必然是吃亏的一方。再加上众多美味可口食物的吸引，人们就会将更多的食物夹至自己的餐盘中。这种做法的结果无疑会使人们吃得过多，从而使身体产生不适。

如果人们认为自己还没有将成本吃回来的时候就吃饱了，一些人就会这样想：“我已经付出了金钱、时间享受这份自助餐，但是此时还没有将我的成本吃回来却饱了。如果我因为自己已经吃饱而走出这家餐厅，那么，我所花费的金钱、时间就会付诸东流。”在这种想法的驱使下，人们便更加不会放弃这份自助餐，而会继续夹来一份份美味的食物。然而这种

想法和做法有时不但不能有使人们吃回成本，反而还有可能会增加毫无意义的花销，如由身体不适需要吃药、打针。而这不仅仅存在于喜爱吃自助餐的人们身上，一些企业在制定政策的时候也常常会犯这种错误。

那么，究竟应该怎样来解决这个问题呢？从心理学的角度来看，如果人们在吃自助餐的时候遇到了所谓的“还没有吃回自己的成本就饱了”的问题，就应该尽快停止吃自助餐。由于自己在吃自助餐这个问题上已经花费了时间、精力和钱财，而这是一去不复返的；同时即使人们将更多的时间和精力花费在吃自助餐上，仍然无法使自己“吃回成本”，那么这就是心理学中所讲的“沉没成本”。而沉没成本的特点之一就是无法收回，即使中途退出也无法收回自己的成本。所以人们应该彻底将其忘记，将花费在自助餐上的时间、金钱和精力投入到更有意义的地方。

此外，备受人们关注的“行为心理学”也是可以解决这个问题的有效方法。“行为心理学”的主要内容就是以个人和公司的合理行为为基础，同时说明了人们会无意识地作出非合理性判断的原因。沉没成本的束缚恰恰也是行为心理学的重要课题之一。当然，并不是所有的人和都会陷入沉没成本的束缚。与一些陷入沉没成本束缚的人相比，那些能够彻底忘记沉没成本、挣脱沉没成本束缚的人们将会作出对自己更有益的选择。可是，如果人们付出的沉没成本过大时，就会很难选择退出。在大多数人看来，一旦退出则意味着人们永远失去了收回沉没成本的时机。可是，无论怎样，人们都应该从投资的那一刻开始就忘记自己的沉没成本，而不能令它影响自己未来的决策、行动和收益。

而每个人在做出决策时，正确理解沉没成本也十分重要。无论是吃自助餐还是从事其他工作，每个人都必须付出时间和精力，此时时间就是沉没成本。因此，冷静地评价自己的沉没成本将会对自己的人生和成功产生重要的影响。显然，每个人都不愿意承认自己浪费了时间，可是如果人们陷入了“沉没成本”的束缚，必然会浪费自己宝贵的时间。

从这个角度来看，无论人们从事怎样的活动，都要付出一定的“沉没成本”。正如心理学家所说：“在做出新的判断和决策时，人们应该彻底忘记自己的沉没成本。如果人们深陷其中，就会局限于过去，进而阻碍自己作出合理的决策。”因此，为了减少自己的损失，人们应该正确认识“沉没成本”，而不应该被其所累，进而阻碍自己的成功。

7. 边际成本教你看透超值午餐背后隐藏的利润

能够在经济活动中最大限度地获取利润，无疑是最令生产者高兴的事；对消费者来讲，能够买到物美价廉的商品自然是好事。这两种现象看起来似乎是矛盾的，可是一些聪明的商家却能够从中找到经营之法，其中之一就是销售特价商品。那商家将商品的售价降低了，他们又是以什么来保证自己的收益的呢？

这种情况在餐饮行业十分常见。例如，日本某餐厅的一份晚餐的售价为3000日元，其成本如下：食材费用约为800日元，而房租的费用是600日元，劳动力支出是1000日元，水电费和宣传费等合计约为100日元。如此算来，每份晚餐的成本是2500日元，而餐厅获得的利润自然是500日元。可是，这家餐厅经过长期观察后得出，若想吸引顾客，必须使自己的午餐定价在980日元之内。经过计算，这家餐厅发现午餐的最低成本如下：午餐的食材选用当天最便宜的600日元的食材，如果店内的客人到达了一定的人数，那么每份午餐所包含的成本就是店面的租金约200日元、劳动力成本300日元，其他费用约为50日元。由此算来，午餐的总成本约为1150日元。

一般情况下，餐厅若想在竞争激烈的市场中赢得顾客，就必须降低自己的售价。按照餐厅的研究成果来算，如果将成本为1150元的午餐以980日元的价格出售，那么就会出现170日元的亏空。显然，如果餐厅以能够吸引顾客的980日元出售午餐，会使餐厅入不敷出。此时，摆在销售者面前的问题就是应该如何定价。

以经营者和消费者不同的思维来看，定价是销售者获得最大利润的关键。首先，无论这家餐厅生产多少午餐、迎来多少顾客、收获多少利润，每份午餐的店面租金和劳动力成本是必须要投入的。在这种情况下，午餐的成本就只变成追加投入的食材费用和水电费用等。这样，餐厅在制定午餐价格的时候使自己的午餐售价高过这些追加成本，就会使餐厅获得利润。从另一个角度来讲，如果餐厅将午餐的价格定在980日元，并且不把店面租金和劳动力投入等成本考虑在内，这样就会盈利。因此，从心理学中成本理论的角度来看，这家餐厅不仅不会亏本，还会产生更多的利润。此外，在分析这家餐厅的午餐价格的时候，很多人都会用心理学中边际成本的理论来思考，而这一理论又恰恰是十分有效的成本分析方法。

边际成本的理论也在决定价格的时候起着重要的作用。简单地说，边际成本，就是生产商增加一单位产量的时候所增加的总成本。此外，在心理学理论中，还有“平均可变成本”的理论。平均可变成本，指的是厂商在短期内生产每一单位产品所花费的可变成本，即总可变成本除以产量。心理学家们经过研究发现，平均可变成本和边际成本在图像上呈现出先降后升的趋势。而根据边际报酬递减的规律，平均可变成本和边际成本的曲

线都呈现出“U”字形的特征。在图像上，这两条曲线会有一个交点，而这个交点就是“停止营业点”。在这一点上，生产者生产的产品价格只能能够弥补平均可变成本。如果低于这一点，生产者就会面临严重的亏损，因为他很可能连平均可变成本也无法收回。在这种情况下，生产者只能够选择停止生产。

如果人们抛弃心理学中边际成本的概念，单纯地按照上文叙述的分析方法来给餐厅的午餐定价，看上去似乎会出现170日元的亏空。但是，在生产午餐的成本中，房租费用、水电和劳动力支出等基本因素是无法避免的，都是一定要缴纳的成本，与午餐的销售量无关。而从边际成本的角度考虑，食材费用要被挤入边际成本，而房屋的租金则不属于边际成本，只属于平均成本。此外，餐厅的劳动力投入也是如此。如果有一些人仅仅利用午餐时间来店里做工，那么餐厅给这些人支付的工资就是追加成本，而对于餐厅的厨师来讲却不存在这一点。因为无论经营状况如何，厨师始终要为早餐、午餐和晚餐准备，因此餐厅给厨师支付的工资就不在边际成本的范围中。按照以上分析，不妨将餐厅的边际成本暂定为150日元。

通过以上计算可以得出，餐厅要给每份午餐支付的边际成本是750日元，而能够保证餐厅盈利的午餐价格是980日元。如此一来，餐厅就可以在每份午餐中获得230日元的利润。面对这样的价格，顾客的思维是：在晚上需要花费3000日元享受的晚餐，在中午只需980日元就可享受，的确非常实惠。这样，用心理学中的理论来分析看似亏本的午餐销售，却得到了餐厅和顾客双赢的结论。

心理学中的基本原理告诉人们，企业之间的竞争越是激烈，企业所销售的产品价格就越接近边际成本。在经济生活中，边际成本的理论可以解释种种便宜的商品或服务。例如专卖店里的廉价品牌商品和超值机票。同时，心理学中“边际成本”的理论告诫销售者，若能够全面分析销售者所处的环境因素并巧妙地运用“边际成本”的理论，就依然能够以低价吸引顾客并使自己获得巨额的利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第五章

为什么财富能成为人们 永不厌烦的话题

—— 投资理财中的行为心理学

1. 小账本中蕴藏着不可忽视的大财富

成功的投资者埃德温曾说：“即使是多次成功的投资专家，在他以后的投资中也无法避免失败。”因为，投资是带有风险的，谁都不能保证自己资金的安全，或者确保自己的投资必然成功。所以，很多投身于投资领域的人都会受到他人善意的劝导：“不要将你所有的钱都用于投资。”

既然如此，那些决定投资的人为什么不给自己留一些储备资金呢？假如投资者将全部的财富都用于投资，一旦失败，投资者就会身无分文，还会使自己以后的生活陷入困境。因此，投资者的明智之举就是了解自己创造财富的能力，并从小处开始自己的致富计划。

首先，投资者应该建立一个“小账本”，用来记录自己的财务状况。坚持每天记账，每周整理，了解自己的收入、支出、信用卡的透支和目前拥有的财产等情况。假如投资者发现自己有不合理的开支，就要在第二天或下一周引以为戒，以避免不必要的经济损失。

其次，自己扮演纳税人和征税人的双重角色，每个月强迫自己“纳税”也是一个聚少成多的好方法。那些擅长花钱的月光族有一个坏习惯，

左手进账，右手花销。若想积聚起财富，就必须改掉这个坏习惯。所以，月光族们不妨尝试一下，在每个月刚刚领到薪金的时候，强行向自己“纳税”，不要将大量的现金留在身边，将它们存进银行更妥当。但是，存款时也要注意，最好的方法是存为定期，而不是存在在商场里能够刷卡付款的银行卡上。这样做会使自己的取款过程更为复杂：要花很长的时间排队就不说了，而且取款的过程中需要处理很多麻烦的手续。这样，当自己想消费时，想想取款过程中的诸多麻烦，相信一向花钱大手大脚的月光族的购买欲望就会销声匿迹。

第三，学会对自己的消费进行“预算”，并努力实践。其实，财富值并不是指人们挣了多少钱，而是看人们剩下的钱有多少。但是，人们往往在不合理的消费结束后才后悔，与其这样，不如在消费的时候就避免那些不必要的花销，而为自己做好预算就是一个非常不错的方法。虽然做预算既枯燥又乏味，但是预算可以抑制人们的消费欲望，而人们期望已久的财富值也会因此而上升。

最重要的一点，就是投资者要懂得“聚少成多、聚沙成塔”的道理，清楚积累的重要作用。很多投资者总是抱怨，自己没有足够的金钱来支撑投资行为。其实，不一定只有依靠大量的资金才能完成投资行为。如果人们切实地减少自己的开支，那么即使进行一些小数额的投资也会给人们带来一定的财富。而长期坚持小数额的投资，日积月累，投资者也可以收获一笔不小的财富。

2. 获取财富的关键：在短期利益和长期发展中求得平衡

在市场中，很少有经理人能够轻松自在地经营公司，因为大部分公司背后的股东都只看重短期利益。而那些能够长期拥有稳定的股东群的上市公司必定拥有长远的眼光。这些公司大都注重长期利益，并且坚持使短期利益服从长期利益，而在这些公司中最具代表性的就是巴菲特的伯克希尔公司。巴菲特不仅自己信奉“短期利益服从长期利益”的理念，他还常常告诫年轻人，不要因为短期利益而牺牲了长期利益。

对于投资者来说，购买股票就是投资上市公司，所以，在投资中一定要具有长远眼光。而伯克希尔公司拥有长期稳定的股东群，这群股东崇尚长期投资，甚至可以至死不卖。所以，巴菲特说，伯克希尔公司的管理层可以用一生的时间来思考如何管理，而不用担心本季度的业绩考核能否通过。不过，这并不意味着伯克希尔公司的管理层责任心不强，只是他们不想因短期利益而牺牲长期利益而已。

巴菲特以及伯克希尔公司的做法给了正在创富的年轻人一些启示，使

他们知道如何选择上市公司，才能使自己不至于因短期利益而损失了长期利益。那么，怎样选择上市公司才能保证自己的长期利益呢？首先，这些公司的经理人要有很高的素质；其次，这些公司的股东也要主张长期利益原则，并且把长期利益作为他们思考解决问题时的着眼点，因为他们不希望因为一时的利益而给自己的长期利益造成损失。

在股市上，很多投资者并不具备巴菲特和伯克希尔公司的这种眼光，因此，这也成了伯克希尔公司在股市中的一个竞争优势。假如一个投资者过分追求短期收益，那么他就会在买下股票后急切地连拉涨停板，而等到自己抛出股票后又希望它能迅速下跌，使自己有机会再次买进。在投资中，他们根本不会考虑所购买的股票的长期业绩和走势。不过，从另一个角度讲，这些公司的管理层也没有长期利益的思想观念，因此他们在经营活动中往往过于重视业绩、职位，而忽视了更重要的长期利益。

但是，股市往往是变幻莫测的。所以，无论年轻人多么热衷于投资，多么急切地想实现自己的致富梦想，也不要简单地复制、模仿巴菲特的投资理念。因为他们面对的投资环境与巴菲特不同。不过，巴菲特的“不要因为短期利益而牺牲长期利益”的理念确实值得人们借鉴。

3. 借鉴前人的投资经验，可以不必再为曾经出现过的错误买单

在投资领域，如果年轻的投资者善于借鉴前人的投资经验，在投资上就会事半功倍，不必再为曾经出现过的错误买单，从而获得不小的收益。

很多投资者常常会发出这样的感慨：“我是个新手，没有丝毫的投资经验，赔了就当交学费吧！”事实上，在这些新手投资之前，已经有许多人遇到过相同的失败，他们的失败经验足以让我们觉醒，我们又何必再自己掏钱，为曾经出现过的错误买单？又何必再亲自重蹈覆辙呢？

投资是一种金钱游戏，用自己的损失换取经验，其中的代价异常昂贵。如果说在牛市中投资者亏损的只是前期累计的收益，而要遇上震荡不止的熊市，投资者亏损的就是自己辛辛苦苦赚来的血汗钱了。所以，能在投资之前从前人那里免费借鉴投资经验才是明智之举，参考前人投资活动的成功和失败经验，让自己能够更准确地控制风险、把握时机，制订与自身需求相匹配的理财计划，才是投资者在投资之前最需要做的事情。

在股市处于牛市时，许多投资者会从中获得很高的利润，但依然会有

人感慨没能第一时间进入股市，未能充分地享受牛市的乐趣。这些投资者之所以没能抓住良机，在很大程度上要归咎于他们没能汲取前人的经验，在100%甚至更高的收益率面前，投资者将风险控制、资产配置、历史经验抛于脑后，才导致了自己的后知后觉。

市场往往会用最残酷的方式给那些新入市的投资者上一课，如果这些投资者能够借鉴前人的经验，就完全不必上这一堂代价惨痛的失败课。面对着变化莫测的投资市场，年轻人与其费尽心思地揣摩市场的未来走势，还不如学格雷厄姆冷静淡然的投资心态，彼得·林奇“不将所有的鸡蛋放在同一个篮子里”的高超手法，巴菲特的价值投资理念……只有借鉴了前人的投资经验，你的投资眼光才会变得远大，才更容易获得成功。

那么，有哪些前人的投资经验是投资人必须借鉴的呢？大体说来，以下五条经验值得我们借鉴。

（1）冷静地对待市场预期，即使是那些所谓专家给出的预期也不能全信。有些人，出于各种各样的目的，喜欢搞市场预期，并且将其公之于众。试想一下，真正知道未来走势的人，自己早就身处其中了，哪里会大张旗鼓地宣传？相反，那些真正的投资大师，在谈及市场预期时往往都很保守。

（2）永远不要低估资产配置的重要性。投资并不是简单地持有普通股票。任何一个投资者都应该在投资之时将自己的投资组合配置好，只有这样才能够大大地降低投资风险。

（3）业绩超常优秀的共同基金经常遇挫。这是一个普遍的真理，虽然

有时会出现个别情况，但是作为投资者，不能不提高警惕。所以，投资者在投资时一定要对那些业绩超常优秀的共同基金避而远之。

（4）投资整个市场依然是投资者的首选策略。真正的投资者永远不会只持有一只股票，因为那样做的话，如果个股形势不好就会让投资者血本无归。

（5）当心金融创新产品。大部分的金融创新产品，其最大的利润到最后都到了创新者的腰包，即使你可能会从中分得一杯羹，那么所冒的风险和最后的收益也不成正比。所以，作为中小投资者，还是应该远离那些金融创新产品。

两千多年前，罗马著名的演说家噶图曾说过：“人的本性中有很多愚蠢的特质，不然人们不会一次又一次地落入相同的陷阱。”但是对于年轻的投资者而言，他们可没有那么大的资本在同一个陷阱中一次又一次地跌倒，所以投资者投资时要借鉴前人的经验，这会让自己避免遭受更多的损失。

人们常常会说：“前人栽树，后人乘凉。”而投资市场从无到有，至今已经上百 years 了，不知道有多少前人给我们栽下了树，如果我们不懂得去这些树底下乘凉，真是浪费了那些前人的心血。

在投资领域中，经验要比理论更为可贵。因为直到目前为止，还没有任何一种理论可以指导投资者永远获利，但是如果投资者能够吃透前人们留下的种种经验，便可在投资市场中大展身手。

4. 致富梦想的实现，与理性消费密切相关

在心理学中，人们具有将自身利益最大化的特性，这被称为“理性”。在投资领域，投资者常常被划分为“风险爱好者、风险中性者、风险厌恶者”三个类型。风险爱好者的理性投资就是将风险看做乐趣并在自身利益中充分考虑“乐趣”；对于风险中性者来说，理性投资就是依据按期望收益率来决定自己的风险投资行为，而投资中性者本身与风险高低无关；对风险厌恶者来说，即使有高额收益和风险溢价，他们也不会轻易投资那些有风险的证券，而风险爱好者信奉的“玩的就是心跳”的理念也得不到他们的共鸣。

在投资市场中，大部分投资者都是风险厌恶者，区别只是他们对风险的厌恶程度有差异。因此，大部分投资者都认为“理性投资”的表现是：收益可以使自身利益增加，而风险则会使自身利益降低，同时风险和收益之间保持着一定的平衡关系。因此，若在投资行为中多承担一份风险，自然需要多一份收益来补偿。

与理性投资对应的是理性消费。从理论上讲，对所有的特定消费者

来说，所有的消费品的边际效用都是相等的，这也是个人消费的最优越之处。举个例子：假如让一个人在面包与牛奶之间选择食物，如果他吃了很多的面包，他就会对面包产生厌恶的情绪，甚至是反感，这就会使面包的边际效用减少。在这种情况下，通常人们会选择减少面包的消费，增加牛奶的消费，直到面包的边际效用与牛奶的边际效用相等。但是，效用在实际生活中毕竟只是某个人的个人感受，因此效用会受到人的偏好等习惯的影响，从而无法作出比较和预测。所以，理性消费的实现是比较困难的。

关于消费理性，有一个有趣的问题：边际效用递减规律是否适用于所有的物品？首先，肯定适用于面包和牛奶，那么这个规律也同样适用于金钱吗？不一定。通常情况下，当一个人的金钱逐渐增加时，他对金钱的渴望也将呈现出递增的趋势；而这种对金钱的渴望又会使他的金钱增加。就像人们常说的：“越有钱，就会越吝啬；越吝啬便越有钱。”

一次，巴菲特和比尔·盖茨一同外出游玩。巴菲特让侍者买半打百事可乐给他，因为在宾馆里，百事可乐的价钱至少要比外面高一倍。令人惊奇的是，侍者欣然从命，这表示，侍者完全赞同巴菲特的消费观念和方式。而巴菲特表现的正是他的理性消费，就是每一个硬币都要得到最佳的使用。相反，还有一些人处在巴菲特的另一个极端上——他们没有充足的金钱，但是，他们往往要在众人面前摆出一个富人的姿态。通常，越没钱的人越善于摆阔，他们的钱便花得越快。因此，金钱不同于其他的消费品，金钱的边际效用不是负面的，而且不一定呈现出递减的趋势。

同时，理性消费在理论上还与“选择的完备性假设”有关。按照这条

理论，假如有A、B两样物品供人选择，那么人们对A、B两个物品的印象只有三种：A比B好，B比A好，两个一样好。不可能出现第四种情况。但是，无论人们怎样看待这两件物品，只要人们选择了对自己来说比较好的物品，那么他的消费就是理性的。但是，心理学家阿马蒂亚·森却在他的著作里引用了一个故事，借此对“选择的完备性假设”提出质疑，这个故事就是“布里丹之驴”。

这个故事说：布里丹有一头驴，原本这头驴有两堆草可吃，但是驴却在最后饿死了。因为，它不认为两堆草中的任何一堆草更美味，也不认为两堆草一样好吃，所以无法做出选择；也许它认为两堆草的味道都没有达到它的标准，所以不肯吃。阿马蒂亚·森在这个简单又有趣的小故事中提出了他的观点：关于选择的完备性假设，还有第四种情况可能发生。

其实，现实就是这个样子。理论论证出来的可能性远远少于现实生活中的可能性。所以，理性与非理性也不能完全概括人生的所有事物。

聚财、消费就像人生得失一样，永远都是无法解释清楚的。尽管如此，理性的聚散之理仍然有助于人们实现自己的致富梦想。

5. 市场中永远隐藏着风险，所以投资忌盲目

虽然很多新入市的投资者知道投资常常伴随着风险，但是他们仍然难以抵挡投资带来的利润诱惑。见多了暴涨暴跌的案例，即便是刚入市投资的新手也会感觉到市场风险的力量，从而知晓树立风险意识的重要意义。当然，即使这些新投资者掌握了一定的防范风险的技巧，但是他们仍然在不断寻找更好的抵御风险的办法。

通常情况下，投资者在看见急涨时要把握机会卖出，看见迅速下跌则要勇于买进。但是，很多投资者并不清楚这个方向，他们在急涨时盲目追涨，看见下跌则忙斩仓卖出，于是他们常常是高买低卖。

年轻人刚刚进行投资的时候，往往对投资市场的变化趋势不敏感。因此一旦被套牢的话，通常不愿意或者不能及时果断地作出选择。所以，新投资者在刚刚进入股市时，最好采取一些较为稳妥的投资方法，比如估算风险收益的比率。假如投资风险远远大于预期收益，要尽量避免盲目投资；假如股指处于高位震荡时期，就应该减少股票仓位。

假如年轻人希望在股票投资中获利，就要清楚：假如正值牛市，大多

数投资者都能够盈利；假如牛市结束，总会有一些投资者要付出相应的代价。其实，这些投资者亏损的原因不外乎以下几点：贪婪、恐慌、急躁、后悔、没有及时纠正错误和错过了时机。其实，无论是新投资者还是已经拥有一定经验的投资者，假如不能克服这些弱点，依然无法防范投资市场中的风险。

在牛市中，很多投资者都选择了满仓操作。这些投资者往往将某一只股票在获利之后立即抛出，随后马上买入其他股票。在这些投资者手中，资金根本闲不住，他们的账户上也因此始终都被各种各样的股票充斥。然而，一旦大盘调整或者小幅波动，他们都会面临较大的风险。

其实，投资市场的调整是正常现象，但怎样选择投资对象和投资方式也十分重要。即使在大盘下跌时，依旧有涨停的股票出现。假如投资者能够持有优质的潜力股，就会有一定的抵抗风险的能力。

数不清的投资机会隐藏在投资市场中，然而投资者的时间、精力和资金等却是相对有限的，无法把握所有的投资机会。因此，投资者必须学会取舍，在投资前要衡量各种投资机会出现的原因以及热点的大小等诸多因素，这样才能够放弃那些小的投资机遇，从而在防范风险的同时抓住更大的投资机遇。

6. 正确的投资方式是抢占财富制高点的依托

若想创造财富，首先要树立正确的态度，并把合理理财放在首位，这样金钱才会滚滚而来。假如一个渴望获得金钱的人没有获得金钱的正确渠道和合理的理财方式，即使他希望得到的金钱很少，他仍然得不到。

在美国佐治亚州罗马市有一所艾丽丝学校，而雷诺·艾丽丝就是这所学校的创始人。在20世纪初，虽然美国已经拥有不少知名的私立学校，但是公立学校的数量却不多。身为教师，艾丽丝深知教育的重要性。为了让穷人的孩子享有同样的接受教育的环境，她决定筹措资金在当地建一所公立学校。

艾丽丝听说，知名的汽车商亨利·福特常常投资于公益事业，便决定向福特求助。然而，福特早已厌烦了别人把自己看做捐款专业户。因此，当他得知艾丽丝的来意后，只是从兜里掏出10美分的硬币扔在桌子上，轻蔑地说：“我兜里就这么多钱了，拿着它快离开吧！”

面对福特的傲慢与无理，艾丽丝并没有恼怒，而是拿走了福特扔在桌子上的10美分。回到罗马市后，她用这10美分在农贸市场买了一包花

生，将它们种在园子里。本来荒芜的园子在她的精心照看下，不久之后就成了茂盛的花生园。

艾丽丝卖掉这个园子，重新来到福特的办公室，但是这次她却不是来求助的，而是来还钱的。她将花生园的照片和硬币一起交到了福特手中，并对他说：“这是您给我的10美分，虽然不多，但是正确的投资方法为我带来了丰厚的回报。”

眼前的一切令福特惊讶不已，同时他也对艾丽丝刮目相看。随后，福特便签了一张25000美元的支票送给了艾丽丝。在当时，这可是一笔不小的数目。不过，福特对艾丽丝所在学校的捐助才刚刚开始。在随后的几年中，福特陆续为爱丽丝的学校捐助了教学楼和几座哥特式建筑。当福特看到孩子们在他捐建的教室里用功读书时，他深信自己正确的投资会带来丰厚的回报。

其实，正确的投资方法比一个人的能力和理想都更为重要。因此，人们不但要有致富的理想，还要有正确的投资习惯。这样，哪怕只是一笔数额很小的投资都会给投资者带来回报。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第六章

通胀时代， 如何保卫你的财富

—— 投资理财中的通胀心理学

1. 如何理财才能抵制通货膨胀

通货膨胀来临之时，无论是上班族还是普通老百姓都会发出这样的感叹：为什么物价上涨如此之快？从这样的言语中能感受到通货膨胀对人们的生活带来的影响。虽然人们面临着通货膨胀的压力，但是心理学家却告诉人们，通货膨胀到来时没必要恐慌，而是要想出相应的解决方法。人们不禁要问：“究竟要选择何种方式才能摆脱通胀的压力呢？”

从2010年国家公布的CPI系数中可以看到，2010年居民消费价格指数比以往几年的水平都要高。这使人们感到通货膨胀已经对自己的生活带来了一定的影响。可喜的是，国家意识到通货膨胀不仅会使商品价格持续出现上涨，还会影响人们的生活水平，于是下力气开始对价格进行调控，并修改了《价格违法行为行政处罚规定》等方面的法律法规。通过这样的方式，不仅可以有效控制物价，也可以起到对通货膨胀降温的目的。

很多人面对通货膨胀时也许会显得非常被动，理财专家建议人们，当通货膨胀到来时，不要被动地等待，而是要学会利用一些抗通胀的理财工

具，这样不仅可以抵消通货膨胀给人们带来的影响，还可以在在一定程度上使人们跑赢CPI，从而实现快乐理财的目的。

“不是不愿意运用抗通胀的理财工具抵消通货膨胀带来的影响，可我们不知道要从何处做起，更不知道要选择什么样的理财工具与产品。”存有这样疑问的人不在少数，或许是由于日常工作繁忙的原因，他们根本无暇顾及到理财，直到通货膨胀影响到他们时，他们才会惊呼：“通货膨胀来临了，我们该怎么办？”由于这样的人缺少日常理财方面的知识，所以当通货膨胀到来以后，他们往往会表现得非常被动。其实，平时他们只要多留意一些理财方面的知识，就不会遭遇这样尴尬的处境。

在现实生活中，一些人虽然有投资理财的意识，但是他们所做的投资理财却没有达到预想的目标，甚至没有跑赢CPI。为此，他们非常苦恼：自己已经具有投资理财的意识，可是为什么却没有抵消掉通货膨胀带来的影响？理财专家给出的答案是：虽然他们具有投资理财的意识，但是他们并没有选择对抗通胀的理财工具。

很多人都有这样的疑问：“在通货膨胀的背景下，究竟哪些理财种类是具有抗通胀特性的，哪些投资可以带来稳定的收益？”理财专家从人们关注的问题出发，深入分析出各个理财品种是否具有抗通胀性的特征，以让投资者更加清晰地看到在投资理财中投资哪些产品可以保证稳定的收益。

中国大多数老百姓的理财方法中储蓄占据了很大的比例。因为储蓄是一种最简单便捷的理财方式，它不需要有多么高的理财知识与技能，

完全是凭借个人意愿而进行的。与美国比起来，中国百姓的储蓄率要远远高于他们，成为当之无愧的储蓄大国。很多老百姓的固有思维方式就是要把钱存到银行中，因为在他们看来，把钱存到银行是一种最安全的方式。但是问题来了，银行实行的低息政策只能让他们拿到少得可怜的利息，有时负利率的政策还会让他们的存款“亏损”。因此，当通货膨胀到来时，把钱存入银行根本不足抵消通货膨胀带来的影响。对此，理财专家解释道：“储蓄虽然作为人们生活中一种便捷的理财方式，但它本身的价值已经被通货膨胀远远地落在后面，更加不会跑过CPI。”最终理财专家给出的结论是：储蓄不是一种抗通胀的理财方式，有些时候甚至不会给人们带来稳定增值，它的安全系数4星，抗通胀系数却只有1星。

对于基金这种理财产品人们不会陌生。在基市行情看好的2006年，曾经出现过“全民炒基”的盛况，期间不少人确实收获了一些财富，但是好景不长，随着行情遭遇寒冬，不少投资者开始出现获利回吐的情况。在此期间，基金净值不断下跌，使基民损失惨重。对此，理财专家认为，基金这种理财品种具有风险共担的特性，但只要投资者合理配置基金份额，其回报率还是很高的，至少可以作为抵御通货膨胀的理财工具之一。损失惨重的投资者错就错在没有正确地对投资的基金品种进行配置，才出现了跑不赢CPI的情况。从基金净值增长来看，虽然股票型基金带来的回报要高于其他类型的基金，但是投资者承担的风险也是比较大的。而基金公司发布的年报中也表明，近两年来，综合收益率靠前的都是那些债券型的基金品

种。这些基金品种凭借稳定的收益为投资者带来了回报，最终跑赢了CPI，成为抗通胀理财品种之一。理财专家将基金的抗通胀系数定为3星，安全系数定位3星。

房产投资是近些年来异常火热的理财工具，在一定程度上也推高了房价的上涨。投资者都想通过房产投资的方式来抵御通货膨胀带来的影响。虽然利用这种方式投资者确实收获到了一定的效果，但是无论从如今国家出台的抑制房地产市场价格过快增长的政策，还是从未来国家将对房地产市场采取的政策来看，投资房地产市场不可能完全安全。目前国家正在通过大量增加廉租房与经济适用房的建设解决居民对住房的需求。对于房地产市场价格的上漲现象，国家也会制定相对应的政策，比如出台房产税等。如果这样，想要用炒房的方式实现抵御通货膨胀的目的就有待商榷。房产投资的安全系数被理财专家定位3星，抗通胀系数被定为2星。

近些年，收藏品市场也在国内逐渐发展开来，有些人也把它用作理财工具的一种。但是由于收藏品市场需要有相关的行业知识与鉴别知识，普通人根本很难涉足到这个行业中，加之收藏品市场中赝品占据了一定的市场份额，会增加那些对收藏品不太专业的人的投资风险，所以虽然收藏品市场的抗通胀率最高，但是其背后的风险也是巨大的。为此，理财专家建议不熟悉收藏品市场的人，不要轻易涉足其中，因为这里面蕴含了人们意想不到的风险。收藏品市场的安全系数被理财专家定位1星，抗通胀系数定位5星。

以上是理财专家从多个角度出发对各种投资理财工具的安全系数和抗通胀系数进行的研究与分析，虽然在分析过程中难免有一些遗漏，但是却是从客观角度出发，做出的有参考价值的分析。相信读者一定能从中受到一些启发，从而使自己找到可以抵制通货膨胀的理财方式。

2. 理财品种的配置：应对通货膨胀危机的有效武器

经济是不断发展变化的，而当经济从平稳转向通货膨胀时必然有所预兆，那就是物价开始上涨。当你发现一个时期的经济增长率大幅度提高甚至超过了年平均增长率时，你可以断定一个小幅度增长的通货膨胀已经悄然到来。适度的通货膨胀是有利于经济发展的，但过度的通货膨胀对健康、稳定的经济发展则是有百害而无一利的。一般来讲，通货膨胀率在3%~5%之间是正常且有利的，如果超过5%则会为经济带来很大程度的破坏。因此，当人们处在超过5%的通货膨胀率中时，如何调整自己的理财配置以应对通货膨胀危机就显得尤为重要。

国家面对通货膨胀会实施宏观调控的经济手段，中央银行为了遏制通货膨胀的快速发展会调高储蓄利率，以此鼓励百姓将钱储存到银行中，应对市面上流通的市值超过经济发展所需的市值。因此在储蓄利率上调以后，人们就会考虑将一部分资产存入银行，相应减少股票和债券的持有量，因为虽然此时投资的利润很大，但是在通货膨胀的情况下，投资者承担的风险是平稳经济下的2倍。此外，投资者不但要承担因为银根紧缩带来

经济减缓的影响，还要承担利率上升导致自己投入的本金增加而收入却减少的风险。

在通货膨胀的经济背景下，收益高于储蓄的货币市场基金是一个不错的投资选择。因为这种货币基金的收益水平是根据市场变化而灵活变动的，它可以随着利率的调高而增加收益。在利率上升的过程中，如果投资者手中有钱，那么投资房地产就是一项很好的投资选择。因为在通货膨胀的背景下，所有东西的价格都在涨，房价自然不会落于利率涨幅幅度之后。所以如果你手中有钱，买房不仅能使你的财富保值和增值，还可以通过对房产的投资让你更好地抵御通货膨胀下经济带给你的压力。

李政刚刚工作一年，他的工资并不高，每个月只有2000元钱。在北京这个高物价的城市中，2000元只能基本保证温饱。尽管他的工资不高，但一年下来他却能攒下3万元。很多朋友听说他在一年的时间内攒了3万元都觉得这是不可能的事情，直到李政将存折拿来，摆在他们面前时，他们才真正相信了他，并向他讨教理财的高招。

李政说自己并没有什么高招，2000元在北京的确不多，唯一能做的就是学会省钱。李政算了一笔账：

租房150元/月。李政没有在市中心租房，而是在郊区租了间平房。他想平房虽然不如楼房方便，但自己基本只有晚上才会回到那里，因此只要有间房让自己能够睡个好觉就可以了。相比之下，租楼房并不划算，即使合租也要多支出300元。

水电费：10元/月。由于是许多人合租的一个平房大院，因此房东要求每人每月5元水费，电费则是每户一个电表。

柴米油盐等生活品：200元/月。李政每天总是在市场快要收摊时买菜，因此他总是能买到小贩着急卖出去的不太新鲜但不影响口感的蔬菜，然后回家自己做饭。此外，他总是带饭上班，这样不仅能节省一笔饭费，还能将公司每个月200元饭补全部省下，成为一笔额外的收入。

交通：100元/月。李政只乘公交车、地铁，从来不打车。为了能拿到全勤奖，他总是很早就从家里出发。谈起在郊区的生活，李政讲：“虽然在娱乐上没有市区便利，但是郊区的生活品质却很好，既能享受城市中没有的新鲜空气，又能免费锻炼自己，这又省了一笔健身费。”

其他杂项支出：400元/月。其中包括书籍、衣物、充值卡等。

总计：860元/月。

李政每个月的余额就是工资2000元+饭补200元+全勤奖+100元-860元=1440元。随后他将这笔钱用来投资，在2010年上半年时，经济比较平稳，因此他的投资基本上选择的是股市。半年下来，他已经赚了一万多元。到了下半年，通货膨胀越来越严重，他果断地从股市中撤出来，用这笔钱在市区租了两套房子，后加价1000元转租出去。这种转租方法使他每个月又增加了2000元收入。因此一年下来，他攒下了3万元的收入。

看到这个数字，或许很多人都会觉得不可思议：怎么可能有人在当今高物价的环境下还能保持每个月860元的花销呢？但是李政做到了。他不仅做到了，还用自己微薄的收入创造了可观的收益。

从李政的案例中我们可以从中学习到他的理财方案：

首先，如果你是单身，不要过于追求生活品质。“生于忧患、死于安乐”是有道理的，尤其是对年轻人来讲，给自己创造一些艰苦的条件来磨练自己的意志、锻炼自己的毅力是一件很重要的事情，特别是这件事还能帮助你减少支出，增加储蓄基金。所以年轻人在生活上对自己苦一些没什么不好，不要总是抱有享乐主义，只有你体会到生活的艰苦，你才会更加珍惜现在的一切。李政选择居住在郊区，一方面是因为这里的物价比城市便宜，尤其在通货膨胀时，更显示出郊区比城市更加优越的性价比；另一方面，他认为在郊区不仅能攒下钱，还能锻炼自己，让自己总是充满干劲地奔向未来。

其次，要根据自己的能力选择投资。当自己只有储蓄能力时首先应该选择将钱存在银行，来积累自己的经济能力——逐渐积累，自己的投资能力就会越来越大，获益也就会越来越多。

最为关键的是，人们要抓住时机。在通货膨胀时期，房价上涨速度快，因此只有在通货膨胀的苗头刚刚露出的时候投身于房产事业，才能在房价过高时利用租房获得高收益。

所以，在通货膨胀时期，如果人们只坚持一种理财方式，往往会因为其中发生不可预知的变故导致投资失败。只有根据当前形势对理财组合重新配置，才能保证自己的收益最大化。

在通货膨胀来临时，人们应该考虑如何开源节流？如果你是单身，那么即使放弃一些优越的享受也没有关系，只有吃过苦的人才懂得珍惜。

这样，你在支出上就能够节省一笔可用来理财的费用。受通货膨胀的影响，许多理财项目都会出现变动，因此对理财品种进行重新配置显得尤为重要，只有重新配置后的理财品种才能帮助你规避通货膨胀带来的巨大风险。

3. 会理财的人，不会让自己的银行储蓄过多

储蓄一直是中国老百姓们最喜欢的理财方式——我们习惯了将钱存进银行生利息，因为我们一直认为这是最好的理财方式，既没有风险，又能够使得财富保值和升值。可是，当通货膨胀来临之后，当我们的生活成本越来越昂贵时，我们是否还会认为储蓄是最好的理财方式？答案是我们已经开始怀疑，储蓄并不是完全没有风险又能够保值和升值的最佳理财方式。

其实，安全性高、保值性好只是储蓄理财方式的“表面”而已——将钱存进银行并不一定能够让我们的财富升值。因为当银行基准利率远远低于实际物价水平时，钱存在银行就是一种亏损，这也就是经济学家们常说的负利率导致储蓄财富缩水。所以，我们现在要做的就是努力学习理财知识和理财技巧，积极地让自己变成一个“理财达人”——只有这样我们才能够在通货膨胀下生活得更滋润，才不会再为越来越高的物价而担心发愁。

赵强胜是生活在吉林省四平市郊区的一个农民，他家里的主要收入就

是通过种地和农闲时外出打零工获得。可以说，赵强胜和现在中国亿万农民朋友一样，靠卖出自产农产品和外出打工的方式赚钱。但是，只有这两项创收技能的赵强胜却并不是一个收入一般的普通农民——他是村子里的“首富”，家里的存款接近500万元。那为什么赵强胜通过种地和外出打工能赚到这么多的钱呢？是因为他家的地多，还是因为他有什么特殊技能？答案都不是——他只存很少一部分的钱在银行，其他的钱都用来投资。换句话说，少储蓄多理财是赵强胜成为一个农民百万富翁的最主要原因。

1991年时，赵强胜刚满30岁。但是由于生活在农村，结婚早，再加上老婆肚子实在很“争气”，这一年他已经是一对5岁的双胞胎儿子的爸爸了。在中国，儿子多了是一件值得高兴甚至骄傲的事情。但是，此时的赵强胜却一点都高兴不起来，因为他家是村子里最穷的“困难户”。看着两个孩子一天天地长大，赵强胜的心里开始发急了：自己该怎么办才能快速致富呢？再不摘掉“困难户”的帽子，等到孩子上学的时候就会受到其他孩子的嘲笑，这对于孩子的成长是非常不利的！

这年7月，正是一年之中最热的时候，三伏天的大太阳炙烤的柏油马路都起了“皮”。就在这么热的天里，赵强胜开始挑着一担凉茶坐在马路边上卖，一碗凉茶1毛钱。就这样整整卖了十多天，也才赚了30多块钱。赵强胜觉得这个赚钱的方法太慢了，于是他决定跟着村子里外出打工的人出去赚钱。进了城之后，赵强胜先是在建筑工地上做小工，一个月能够剩余300块钱。这让赵强胜非常高兴，这不比卖凉茶要赚得多得多嘛。再后来，本

来就会点泥水匠活儿的赵强胜成了大工，一个月下来能够剩余500多块钱。

一年多以后，开始在城市站稳脚跟的赵强胜却随着钱越赚越多而越来越不高兴了，因为他是一个很有追求的人，他要赚足够多的钱，让两个儿子将来也过上城里人的生活——这是当代中国农民工从走进城市就都有过的梦想。有了新想法的赵强胜觉得不能够再这么下去，于是他决定改变现在的赚钱方式——钱放在银行赚利息实在太慢，得让钱生钱才能够快速赚钱。有了这样的想法后，赵强胜将自己存在银行的5000元钱取了出来，招了几名工人承包了一个小工程，等工程做完之后他的5000元竟变成了20000元。尝到甜头的赵强胜不再把钱存进银行，要存也只是存一点点应急的钱。相反，不再往银行存钱的赵强胜还开始向银行贷款，因为他要承包更多的工程。

1998年，赵强胜已经让自己最初储蓄的那5000元翻到了50万元。他在城里买了房子，将两个儿子送到城里的学校去读书，给妻子开了一家小超市让她经营。但是，赵强胜却依然住在农村——他每年在农村承包了上百亩的土地种植农作物，而农闲的时候则会到城市里的工地上去守着。农村城市两头赚钱，这让赵强胜的财富累积速度非常快。等到2005年时，他手里的资产加起来已经有300多万元了。但是此后由于工程不再像以前那么好承包了，闲不住的赵强胜又开始跟着一些朋友学炒股、买黄金。虽然此后他在股市上赔了一些钱，但是价格不断飙升的黄金又让他赚了不少。所以，有乡亲问他为什么能够赚到这么多钱时，他总是用爽朗的声音回答：“就一句话，放在银行的钱不要太多！”

从赵强胜的事件中我们可以看出：要想让自己的财富快速升值，最好不要将太多的钱放在银行，而是应该投资在其他领域内——让钱生钱才能够赚到更多的钱。事实上，在我们的身边就有许许多多像赵强胜一样的人，他们看起来和我们都一样，一样的装扮，一样的谈吐，但是他们却有着和我们不一样的财富地位。而造成这种财富地位差别的不是我们在智力上存在差别，也不是我们在机遇上存在差别，而是因为理财方式上的不同造成的差别。所以在通货膨胀来袭的今天，通过学习掌握更多的理财方式就成为我们抵御通货膨胀，并使财富不断增值的最有效手段。那么我们应该如何去学习并快速掌握更多的理财方式呢？

让你快速掌握更多理财方式的第一个技巧：培养出优秀的理财意识，随时随地跟着自己的理财意识去学习更多的理财方式。

也许你真的不关心通货膨胀，也许你对于生活质量出现下降无所谓……但是这些都不能成为你不理财的理由。理财不仅仅是为抵御通货膨胀，防止生活质量下跌，也是一种积极的生活态度。那些努力工作积极创造财富的人也多半是会理财的人，因为理财能够让人的心态更加积极向上，对生活提出更高的要求，从而因为理财而“打理”出一个精彩的人生。而那些经常萎靡不振抑或平平庸庸的人，他们也多半是不理财或者说不善于理财的人，因为他们缺少对于财富升值的欲望之时，也就缺少了一种奋斗的欲望，所以那样的人生注定与精彩无关。

事实上，很多人不积极去理财或不善于理财不是因为沒有好的理财方式，而是因为他们缺少理财意识——缺少理财意识使他们不注重理财对于

自己生活质量的影响，更不要说掌握更多的理财方式了。所以对于那些缺乏理财意识和那些想理财又理不好财的人来说，培养出优秀的理财意识，就能够让自己快速地掌握更多的理财方式。

培养优秀的理财意识并不是一句空话，而是应该从三个方面去做：

（1）提高生活质量。只有对自己的生活有了新的要求，才能够激发出自己对于财富的渴望，而有了对财富的渴望就会逐渐增加自己的理财意识。

（2）要树立正确的理财观念。理财观念的正确与否决定你能否让自己的理财意识更优秀，因为错误的理财观念带给你的除了巨大的理财风险之外，几乎不会有任何实际的收益，更谈不上让一个人培养出更加优秀的理财意识。

（3）建立远大的理财目标。凡事预则立，不预则废，理财也同样如此，所以我们在理财的过程中就应该先设定一个长远的理财目标——在这一目标的激励下增进自己的理财意识是培养出优秀理财意识的一个有效途径。

让你快速掌握更多理财方式的实用技巧：向理财专家学习，从专家那里学到更多的理财方式。

在当前这个资讯十分发达的年代，我们接触到理财专家的渠道非常多。比如说收看电视节目，参加理财专家举办的专题演讲，购买理财专家主办的理财报刊等。所以，专家就是我们掌握更多理财方式的一个最佳媒介。如果我们不能利用这一通往财富之路的媒介，那么就是一种社会资源

的浪费——在浪费社会资源的同时，我们也失去了让自己积累更多财富的机会。

诚然，这是一个资讯大爆炸的年代，也是一个资讯泛滥的年代。很多的“砖家”代替专家出现在我们面前，我们总是把假李鬼当做真李逵，这让我们吃了不少亏，损失了不少的财富。所以，我们在向专家学习理财方式的时候，一定要擦亮双眼，切莫把理财“砖家”当做理财专家。

把钱存进银行，这本身并不是一件坏事，可是当我们生活在“负利率”的通货膨胀年代时，把钱存进银行就成了一件不折不扣的“坏事”——不仅不会有很高的收益，还有可能无法保值。而很多人这样做的主要原因就是理财思维不够开阔，或者是理财方式不够丰富，所以这就要求我们进一步开拓自己的理财思维，掌握更多更丰富的理财手段，这样才不会只有将钱存进银行这一种理财方式，才能让自己的财富不断地升值。

4. 避免“未富先老”，越早理财越好

为什么你总是感觉生活压力大、肩上的负担重、生活是灰暗的呢？因为你没有对你的人生进行正确的规划。所谓“人无远虑，必有近忧”，如果你不具备危机意识，那么你的人生必然充满痛苦；如果你未雨绸缪，预防危难的发生，那么你的人生就会顺利许多。或许，有人会问：如何才能让生活不充斥巨大的压力呢？答案就是理财！

很多人，尤其年轻人在谈到理财问题时，常常会说：“我没钱，更没有余钱去投资。所以别让我理财，我没有那命。”这样的话并不出人意料——大多数年轻人都会这样说。这是因为在日常生活中，许多工薪阶层和低收入者都抱有这样的观念，认为自己根本不可能有闲心、闲钱去理财，理财是有钱人的游戏。刚刚走上工作岗位、薪水不高的年轻人心中更是会存有这样的想法：“自己每个月的工资基本只够日常开销，想多买件衣服，都要仔细计算半天，哪还有余钱理财呢？”

但是很多专家却建议，只要有收入、有现金，不管钱多钱少，只要你能好好规划，一样可以理财，关键在于你要具备强烈的理财意识。专家

的话并非无的放矢，而是有事实根据的。现在媒体经常报道，有一些有钱人，因为没有很好的理财意识，所以从亿万富翁在短短几年内破产，沦落街头，令人欷歔。

许多人都听说过大名鼎鼎的拳王泰森，他在20年的拳击生涯中赚到了足以令他富足地过一辈子的财富，但是这位身价3.8亿美元的富翁拳王却在2003年向法院申请破产，原来这些财富都被他在几年之内挥霍一空，其原因就是他没有理财的意识。

在理财界有这样一句话：“你不理财，财不理你，想要有财，必须理财。”事实上，在20世纪80年代出生的年轻人遇上了一个尴尬的年代，他们毕业后发现大学生已经不值钱了，他们无法将学校中学到的知识更好地运用到工作中，失业者遍地都是，求得一个职位比当初高考上大学还要困难百倍。他们费尽千辛万苦求得工作之后，却无法获得太多的报酬，因此这些年轻人能够依靠自己的薪水成家立业、养家糊口就已经很不容易了，如果还要再从本来就薄的可怜的工资中拿出一部分用来理财，确实是难为人的一件事。但是如果人们因为工资低而不理财却是大错特错的一件事。

刘文杰从初中开始就拥有一本存折，但是那个时候他的理财手段还很单一，就是储蓄。每个月，他将自己的零用钱省下100元存进银行；逢年过节，他把亲戚给的压岁钱也存进银行。一年之后，他的存折里已经有3000多元的本金。升入高中后，他的零用钱更多，这时他开始想如何能够使自己手中的1万元存款创造出更大的价值。后来他发现，班上很多同学在第二节课后都会饿，但是学校里又没有小卖铺，因此校门外的商店中常常挤满

了买东西的同学。他想，如果将这些钱取出来一部分，到批发市场批发几箱方便面、面包回来，不是既方便了同学，又能赚些钱吗？想到这里，他马上行动起来。

刘文杰到附近的市场尝试批发了五箱平时同学经常购买的口味的方便面和一箱面包，第一天，他只带了一箱方便面和一箱面包进教室。第二节课间，他立刻将面包和方便面的包装箱拆开，在教室门口卖起来：“为方便广大学生，1年2班卖方便面和面包啦！价钱实惠公道，童叟无欺。”很快，他的第一箱面包和方便面被同学哄抢一空。第二天，刘文杰就将剩下的四箱方便面全部搬到教室，很快又卖完了。这次小小的尝试，让他赚了30元。虽然钱挣得不多，但是他却认为这比将钱放在银行生利息好很多。于是刘文杰做起兼职小贩的生意。但是好景不长，刘文杰的举动被老师发现了，以学业为重的老师自然不再允许刘文杰在课间做生意，而且学校因此给学生专门建了商店，解决了学生课间饥饿的问题。

断了财路的刘文杰只能踏踏实实地学习，继续将钱放在银行里生利息，因为他不知道还有其他什么办法可以理财。很快，刘文杰如愿以偿地考进大学。考进大学后，刘文杰没有再向家里要过一分钱，因为他6年的时间已经攒下近3万元，除了学费、生活费等必要支出外，他依然想着如何能够利用剩下的钱赚钱。如果只是存在银行生利息，他明白这些钱迟早都会被花光，那么自己6年时间攒下的钱未到自己大学毕业就会全都花完，所以，把钱存在银行生利息绝不是一个很好的理财办法。此时，他想到高中

时卖方便面的经历，便产生了做生意让钱生钱的想法。可是，做什么生意好呢？校园里可做生意的项目基本都被人占了。就在刘文杰苦苦思索的时候，他的一位舍友对同宿舍的人说：“哥们儿，我炒股赚了5千块钱，这可是我第一次炒股啊，等下课后，咱们去外面搓一顿，今天我请客，庆祝庆祝。”这个舍友是一家证券公司老总的儿子。炒股？刘文杰听到这个新鲜的名词，立刻想到这绝对是一个很好的理财方式，于是他暗暗记在心里。到了课间，他立刻奔到学校附近的书店，买来几本关于投资的书。这时，刘文杰才明白什么是炒股，股市又是什么，为什么他的同学能够在短时间里赚到那么多钱。看到炒股这种理财方式的刘文杰决定拜师，就拜自己的舍友为师，学习他的理财技巧和投资手段。后来在初涉股市的时候，刘文杰也跟随他的脚步投资。就这样，刘文杰通过自己的舍友，不仅接触到了炒股这种理财方式，还接触到了基金、期货、黄金等理财方式。大学毕业的时候，刘文杰已经在理财方面小有所成，而他也和自己的舍友合资建立了一家投资理财公司。

从刘文杰的案例中，我们可以看出，一个人能否成功理财不在于他的财富是多是少，同时理财也并不仅仅是有钱人、成年人、高学历、高收入人群的权利。理财对每个人都是平等的，所以每个人都应该学会理财。如果你学会理财，你就能在几年内拥有可观的财富；如果你学会理财，你在通货膨胀到来时就不会为货币贬值而发愁，因为你懂得如何跑赢CPI、跑赢不断上涨的物价。下面就让我们看看刘文杰的理财技巧吧：

理财技巧之一：一点一滴积累，在没有资本时，选择银行储蓄来积累

资本。

所谓理财就是管理财富、金钱和人生。广义的理财就是对人生财富的管理，狭义的理财是指对金钱的管理。很多时候，人们认为理财就是投资，实际上理财是对人生总体的规划，投资只是其中一部分。如果人们不理财，虽然在日常生活中不会感觉到多大的压力，但是一旦发生意外事件或者遭遇通货膨胀，就会感觉压力倍增，甚至无法承受生活的压力。因此一个人越早学会理财，就越能在意外发生时从财务危机中逃脱出来，不被没钱的困境困扰，过上轻松自在的生活。

可以说，刘文杰在很小的时候就有了规划人生的意识，因此他才在初中时就开始选择保守理财的方式，管理财富。如果每个人都能像刘文杰那样，很小时就懂得理财，那么每个人都会拥有可观的财富。

理财技巧二：理财方式并不唯一，关键在于你能在恰当的时机选择适合你的理财方式。

理财方式并不具有唯一性，同样一个人也不可能永远选择一种理财方式，必须根据经济形势、国家政策、全球政治、经济形势不断变换理财方式，才能确保自己无论在什么情况下都能稳赚不赔。而那些不懂得根据形势调整理财方式的人，虽然也能一时获益，但在局面发生改变后，势必会成为其中的输家。

所以我们也应该像刘文杰那样对待理财，根据不同情况选择不同的投资、创业等理财方式，规划人生，达到使自己资产增值的目的。如果年轻人都像刘文杰那样理财，必然也会在毕业前拥有一笔不小的财富和充足的

投资、创业经验。而且，在通货膨胀到来时这也会为他们竖起一道坚实的屏障。

因此，当通货膨胀来袭时，人们不要抱怨手中的钱越来越少，正是在这种生活危机的压力下，人们才更应该理财，让手中的钱的价值得到最大价值的发挥，从而在危机中为自己创造额外的收入。

5. 战胜通货膨胀的法宝——重视“小钱”

“大钱挣不来，小钱看不上”，指责的是那些眼里只盯着“大钱”而忽视“小钱”最终一无所获的人。这种好高骛远的人，总是觉得自己有赚大钱做大项目的能力，因此在面对一些挣钱的小项目时便不屑一顾。可以说，这样的人是注定不会过上富裕的生活的，因为这些连“小钱”都挣不来的人在花钱上更不懂得节省——花一块钱就能办成的事儿他们非得花十块钱，因为在他们眼里十块钱只是小钱。

现在，随着通胀时代的到来，如果你依然是一个不重视“小钱”的人，你必然会成为高物价下的最大“牺牲品”，因为货币贬值加上浪费，很快就会让你陷入个人财务危机当中。所以说，当通货膨胀愈演愈烈之际，不管你曾经是多么“大方”，你都应该开源节流，这样，你才有可能抵御通货膨胀带来的压力。

李小末出生在上海，父母都是国家公务员，家里的经济条件非常不错。李小末是家里的独生女，一直都是父母的“命根子”，从小到大几乎是要什么父母就给什么，可以说几乎就不知道什么是“穷日子”。而在这

种优越的成长环境中，李小末虽然有花钱大手大脚的坏习惯，但是学习成绩和个人能力一直都是非常突出的，从上小学起她就一直是班干部，大学的时候更是学生会副主席。所以，李小末在毕业的最后一年就成了许多企业争抢的“高材生”，最后李小末选择去一家待遇好、前景非常不错的外资企业做白领。

作为白领，虽然工作繁忙，但是薪水却非常可观。毕业第二年，李小末的月薪就突破了2万元。薪水丰厚，家中父母的年纪也不大，因此她的生活除工作上有点压力之外，日子过得很是轻松。然而，正是这种压力不大的生活让她的大手大脚花钱的行为变得愈演愈烈。几乎每到周末，她就会跟姐妹们去商场大扫货，节假日时还会直接飞到香港、新加坡等地大购物。用她的话来说就是：“购物已经成为了我生活的一部分了，不管别人喊我‘购物狂’也好，还是‘败家女’也好，总之在我眼里购物就是一种品位。”

然而，已经购物成瘾的李小末却想不到，自己也有没钱购物的时候。2008年金融危机爆发之后，李小末成了公司最先被裁掉的那批员工之一。她的辞退书上明确地写着：“生活态度缺乏理性直接导致工作质量下降。”被辞退之后李小末并没有着急去找工作，因为爸妈还是养得起她。

2009年3月，李小末在父母和朋友的帮助下开了一家外贸公司，由于她有着丰富的社会人脉资源，因此她的公司效益从一开始就非常不错。但是在进入2010年之后，由于通货膨胀的影响，她的公司却接连出现亏损，效益非常不好。

虽然公司的效益不好，但是还得坚持下去，于是她开始从公司内部挖掘，整理公司财务制度，从开源节流做起。结果令她意想不到的，这一整顿公司财务制度竟然发现了公司一个潜在的财务漏洞——原来公司亏损和通货膨胀的关系并不是很大，巨大的内部消耗才是公司利益严重受损的主要原因。光是花费在办公用品的钱上就比同类公司高出了四倍之多。比如，李小末办公室外面放的一台打印机，就价值7000多元，而其他同类公司的一台打印机才几百块钱。直到此时李小末才明白，原来铺张浪费也是很可怕的事情！此后，李小末进行了新的财务制度规划，其中最主要的内容就是公司的支出要经过严格的审批程序，包括自己在内的任何一个人一旦出现“过度消费”的状况，都要受到严厉的惩罚，严重者有可能被开除出公司。

李小末的这一举措使公司收获了非常不错的业绩，公司的财务支出下降了65%，从9月份起开始扭转亏损局面，等到年末时公司的盈利额已经恢复到了之前的水平。对此，李小末对所有员工说：“我们之所以能够走出困境，除过我们精诚团结之外，学会省下每一分钱也是企业利润不断增加的重要原因，所以公司在以后的发展道路上，既要保证良好的运作，更要懂得不浪费每一分钱。”

从李小末的事迹中可以看出：不论任何时候，每一分钱都不能因为“小”的理由而被浪费，只有将每分钱花在刀刃上的人，才能够获得自己想要的一切。在当前这个通货膨胀的年代，我们更需要学会节省的理财方式，重视每一分钱，千万不要因为细小的浪费导致自己蒙受不必要的损

失。那么，我们如何才能成为一个重视“小钱”的理财者呢？

通胀年代让自己成为一个重视“小钱”的理财者的第一个方法：钱无贵贱亦无大小，只有驱除大脑中轻视“小钱”的错误思维，才能够成为一个重视“小钱”的理财者。

很多人不重视“小钱”与通货膨胀并无多大关系，因为他们从懂得花钱开始就基本上不注意“小钱”，没有养成节俭的习惯。在他们觉得一块钱是“大钱”的年纪他们看不起一毛钱，在他们觉得一百块钱是“大钱”的年纪他们觉得一块钱是“小钱”——这是他们财务紧张的最主要原因。

这种思维不但是错误的，而且是非常可怕的——当他们拥有一个亿的时候，是不是一百万也就只是一点“小钱”？

在当前通货膨胀的年代中，我们可能没有被高物价给压倒，但最终却可能被看似不起眼实则很重要的“小钱”给压倒。要知道，“大钱”是由“小钱”积累起来的。对于每一个人来说，迎战高物价不但要学会理财，更要学会省钱，重视每一分钱的作用——积少成多，只要你不乱花钱，不轻视“小钱”，你就会成为一名重视“小钱”的理财者，并很有可能依此成功战胜通货膨胀。

通胀年代让自己成为一个重视“小钱”的理财者的第二个方法：学会滚雪球。

很多人之所以不重视小钱，是因为他们总是非常“豁达”，觉得自己从不缺“小钱”，也看不起“小钱”，或者觉得不舍得“小钱”，哪有

大钱呢？而在执行的过程中他们往往是抛弃了“小钱”却没有换回大钱。这是为什么呢？因为他们不懂得有一种理财方式就好像滚雪球——理财就像滚雪球一样，想要把雪球滚得越来越大，只有不断地积少成多，才能让“小钱”变成“大钱”。

滚雪球并不是说要把每一分钱攒起来，而是积累到一定的数额后，选择合适的理财方式进行投资。如购买货币基金等。换句话说，滚雪球就是用“小钱”赚“大钱”——学会投资，懂得投资，你就能够成为一个滚雪球高手。比如“世界股神”巴菲特，他就是一个滚雪球的高手，他从来不会将自己手头多余的钱闲置起来，只要手头有多余的钱，他就会去投资。同样，在今天这样一个通货膨胀的年代中，我们更应该向巴菲特学习，善于将手头多余的钱投出去，哪怕是“小钱”，只要你能够投资在擅长的领域内，就很有可能让“小钱”滚出“大钱”来。

6. 通胀来袭，我们该怎样理财

一直以来，习惯了储蓄的中国人总是将贷款看做一件迫不得已才会去做的事情——中国人习惯了获得利息，而不习惯于付出利息。我们的这个习惯并不是不好，只不过得看在什么情况下去做。如果是在通货膨胀的“负利率”环境中，我们再将自己的钱存银行，那么这就是一种很让人不能理解的行为了——“眼睁睁看着自己的财富缩水，却一副视若无睹的样子”。

当通货膨胀的阴霾已经给我们的生活笼罩上一层阴影的时候，我们就应该赶紧做出改变——你不能够改变“负利率”的社会环境，但是你可以改变你的理财方式——学会贷款，用银行的钱来抵挡高物价。

市民孙百惠在一家商场做客服部主管，月薪3000元左右，丈夫在一家五金公司做销售，月薪在5000元左右。2010年初的时候，孙百惠和丈夫商量之后，决定购买第二套房子——想依靠房产升值来稳定家庭收入。在经过一个多月的忙碌之后，孙百惠夫妇买了一套房子，首付40万元，贷款70

万元。

在7月份拿到钥匙之后，孙百惠夫妻决定先将房子装修之后出租挣钱。可是，这时已经没有多少存款的孙百惠夫妇却犯难了——将房子装修好怎么也得15万元，刚刚从银行贷了70万元，如果再接着从银行贷款，自己辛辛苦苦岂不都是为银行打工了？

就在孙百惠夫妻俩为筹不到钱而发愁的时候，一个电话解决了他们的难题——一家商业银行推出了家装贷款业务，只要提供房产证明、个人收入证明和婚姻证明就能够贷款，而且利率比银行的正常贷款要低三成。夫妻俩算了一下，房贷每月要还3000多元，装修贷款每月要还500多元，总计不过4500元。当时恰好孙百惠丈夫升职了，月薪上涨到7000多元，这样每个月的还款压力就不大了。于是，他们俩毫不犹豫地在这家银行贷款15万元。就在他们刚刚花去两个月的时间将房子装修好的时候，通货膨胀的压力就陡然增加了许多，不过他们收取的房屋租金也上涨了不少，恰好将物价上涨的压力给对冲掉了。为此，孙百惠夫妇心里很高兴——幸亏敢于贷款，要不然钱放在银行岂不要缩水，现在不但还贷压力不大，还赚出一套房子来！

由此，我们可以得出这样的结论：千万不要害怕贷款，只要自己能够承受贷款利息的压力，就可从银行“借”钱去理财，这样能够让我们获得更多的财富，尤其在当前物价越来越高的情况下，我们更应该学会去贷款来对冲高物价所带来的生活困扰。当然，银行家们都不是“傻子”，不会白白将钱“借”给你的，所以这就需要在了解自己财务状况的前提下

件下，再考虑自己是否应该去银行贷款。那么在通货膨胀下，哪些人是不适合从银行贷款的呢？

通货膨胀下不适合从银行贷款的第一类人群：工作不稳定的人不适合从银行贷款。

从银行贷款时一定要考虑自己的收入稳定性，尤其是分期付款的人更需要注意这一点。要知道，当通货膨胀愈演愈烈之际，任何一个国家政府都不会坐视不管的，因此这是国家货币政策频繁出台的时候。银行贷款时的利息的高低，是决定一个人的还款压力大小的重要因素。而在通货膨胀之时，任何一个国家的中央银行都会采取加息的措施来增加对物价上涨的抑制力。而一旦此时中央银行采取连续加息的货币政策措施，那么那些贷款者的还款压力就会随着利息的升高而增加。更为重要的是，那些工作不稳定的人本身偿还能力就不高，他们在利息增加的时候必然会产生更大的还款压力，这就会使得他们出现“偿还断链”的现象，所以工作不稳定的人不适合从银行贷款。

通货膨胀下不适合从银行贷款的第二类人群：没有合适的理财渠道的人不适宜从银行贷款。

贷款应该是有目的性地去贷款，而不是听说在“负利率”的时候适合贷款就去银行“借”钱。试想一下，一个人在通货膨胀来临之后，发现存款在缩水时便去银行贷款，贷款之后又没有合适的投资渠道将所贷资金投资出去，这样所贷的款项不仅不会产生价值，还是一种资源的浪费。所以，当我们处在“负利率”的社会环境之下时，一定不要盲目地贷款，不

要等贷款下来了之后再去找投资渠道。可以说，这就是一种非常不理性的做法，这种做法只能给自己带来巨大的损失。所以说，没有合适的理财渠道的人不适宜从银行贷款。



第七章

为什么索罗斯在金融海啸中还能大赚一笔

—— 投资理财中的决策心理学

1. 敢于冒险，才能抓住获取财富的机会

“股市有风险，入市须谨慎”，在这个大金融市场里，风险无处不在，很多投资者都想得到高利润的回报，同样他们也要面对更大的风险。股市就是这么刺激，作为投资者，首先具备的素质就是要敢于冒险，如果没有这个素质，和你擦肩而过的机会可是数不胜数。

投资巨鳄索罗斯就是一个非常敢于冒险的投资者，从人们对他的很多称呼上就可见一斑——杠杆王、经典冒险家等。从索罗斯的投资记录中你可以看出，这个投资巨鳄一旦看到一个能获得高额利润的投资时机时，他就敢于把整个量子基金的资金全部放到这个投资上，甚至还会注入超过这个资金的数目的资金。这种投资的气度在很多人看来是不可想象的，即使在华尔街的投资专家中，也是难得一见的。

风险对很多投资者来说是唯恐避之不及的东西，但是索罗斯却不这么认为，风险对他来说，非常重要——这能给他带来想象不到的刺激。因为在他看来，股市总是在各种各样的风险中节节攀升，因此在投资的时候，各种各样的规则对索罗斯来说，丝毫不能约束他，越是高风险的地方，索

罗斯越是觉得那里对他有致命的吸引力——索罗斯认为，在投资游戏规则中寻求变化，关注大家都不喜欢的高风险投资，是非常有意义的。

虽然在有些风险很大的投资中，索罗斯有过重大的损失，而且他也坦然地接受了那些损失，但是他不会一意孤行地去冒险。在进行风险较高的投资之前，他往往会事先分析这个风险，也会把安全因素考虑在内，并且他会为日后的东山再起留下资本，不会将全部的资本都注入进去。正是基于这样的考虑，索罗斯既具有投身高风险投资的魄力，同时也会为自己留下退路，能够自我保护。投资要冒多大的风险，收益会有多少，自身的安全能否得到保障，他都是预先估算好了的。假设真的不能达到预期要求，那么他会当机立断地撤出投资，即使已经有了一部分损失。这样做是为了保存实力，伺机重整旗鼓，东山再起。

索罗斯之所以敢于冒险，这和他本人的坎坷经历有关。在第二次世界大战中，索罗斯饱受战乱之苦，但是这段经历对他日后的投资来说却成了一笔财富，而且形成了索罗斯投资的一个准则：不怕冒险，但是要排除掉毁灭性质的冒险。

索罗斯是犹太人，因此，在第二次世界大战里饱受战争的摧残。在纳粹的残酷统治下，他们一家在危险中度日。这种危险的日子给索罗斯带来了很大影响，那就是不要害怕冒险，冒险是生存的必需条件，但是冒险的目的是为了生存，因此，不能冒那种丢掉生命的危险。

虽然索罗斯的很多投资行为看起来和冒险的性质差不多，但是他在观察能力和判断能力方面往往会超过其他人。比如他在很早的时候就意识到

欧洲不应该参加欧洲汇率体系，那是相当失误的决策。1992年，英国的通货膨胀非常厉害，这主要是因为英国的经济长时间处于不景气的状态。在这种状况下，英镑理所当然地会贬值。1979年起，欧共体实施联合汇率，这让英镑处于居高不下的地位，从中索罗斯看到了一个绝好的投资时机，并且开始购入德国马克，并将英镑抛出。不过，英镑并不是那么容易就可以撼动的，因为这需要大量的资金，而索罗斯就开始借贷，并将量子基金的10亿美元投入进去，同时以5%的保证金又借贷英镑，大量买进马克，索罗斯的意图就在于等待英镑下跌，然后买入英镑，再从马克那里收取纯利润。这样的操作使得索罗斯投入的资金可以发挥出20倍的效力。市场的发展果然不出所料，英镑急剧大幅下跌，在这仅仅一个月的投资里，索罗斯将15亿美元的利润收入囊中。截至1992年，量子基金的总资产达到了70亿美元。经过这次投资，索罗斯赢得了另一个称号——“令英格兰银行破产的人”。

20世纪90年代，索罗斯再次发动了一次金融袭击，那就是针对东南亚的大扫荡，其结果就是1997年将整个东南亚金融体系搅得天翻地覆。目光敏锐的索罗斯在很早就观察到了东南亚经济的一个很大缺点——经济泡沫化。在这次大扫荡之后，索罗斯告诉大家，那次国际金融危机之所以发生如此大的波动，主要原因在于日本的长期零利率所带来的大幅日元套利交易。

索罗斯的冒险投资行为并不是胡乱操纵的，他有自己的理论为依据。索罗斯如果要投资，那么必须要有几个条件，即既要有理论支撑，又要有

事实根据，同时再加上自己对市场的潜心研究，找到市场紊乱的迹象，然后将大量的资金聚集起来，对市场施以重大袭击。在索罗斯的理论支撑中，有一个理论适用于他的冒险投资行为——“与矛盾共生”理论。因为在索罗斯看来，股市是很多因素作用的共同体，众多因素的影响推动着股市的发展，在不同的股市情况下，他就要采取不同的交易方式，情况变化了，交易方式也会随着改变，新的条件出现，他就会采用相反的方式。使用两种截然相反的理论同时去指导自己的交易，也是索罗斯不会冒着毁灭性危险去投资的一种表现。

正是因为有了这种无所畏惧的勇气和独特的投资方略，还有对事件、市场的敏锐的观察力，才成就了索罗斯这么一个投资大亨。

虽然喜欢冒险，但是索罗斯绝对不鼓励人们冒没有把握的风险，他告诉投资者这样一条原则：假设你在股市中没有很好的表现，那么你最好的行动准则就是以退为进，不要去冒险。他还告诉投资者要从细微处做起，如果要选择一个行业的股票，最好同时选择两家，一家最好的，一家最坏的。

2. 想要在股市中获利，必须以坦然的心态面对成败

股市的变幻莫测，对投资者来说既具有莫大的吸引力，又具有一定的风险，因为股市既可以帮你实现你渴望已久的财富梦想，又能让你顷刻之间变成穷光蛋。很多的投资者在这个市场中不能保有良好的心态，赢了就高兴，甚至骄傲自满；输了就沮丧，甚至再也振作不起来。这两种心态显然不是良好的投资心态。

摸爬滚打于股市的索罗斯就不会这样，作为顶尖的投资大师，相对于一般的投资者来说，他既具备卓越的投资才华和巨大的投资勇气，同时也具备非常优秀的投资心态，即用平常心看待股市，既不会为了胜利得意忘形，也不会因为失败而变得沮丧。

索罗斯的投资大多数取得了成功，但是即使如此，他也用平常的心态来看待成功，无论他的收益有多高，他都平静面对，从而使他不会被胜利冲昏头脑。而有了这样的好心态，才能在下次的投资中从容面对，以获得更大的收益。

1985年，在预测到关于美元汇率变动的信息后，索罗斯立刻开始行动，这次投资行动让他一下子就进账4000万美元。当时，索罗斯的员工来向索罗斯汇报这个消息的时候，索罗斯看起来非常平静，别人从他脸上几乎看不出有什么心态变化。巨大的成功并没有让索罗斯冲昏头脑，因为他这个时候考虑的不是享受巨大的利润所带来的喜悦，而是如何让利润扩大化。于是他又将十多亿美元投资德国马克和日元，这次的投资使他居然获利1.5亿美元。如果是一般的投资者，则很可能在赚到那4000万美元的时候就高兴地收手了。

假如索罗斯在获得那4000万美元的利润后，也像一般投资者那样变得不思进取，那他就没有办法去组织下一次的投资行动，就难以有正确的投资决策，那么1.5亿美元的巨大收益就会和索罗斯擦肩而过。所以说，冷静地面对胜利，在巨大的胜利中也能够平静思考，这是成功的投资者所应具备的良好素质。索罗斯能够做到这一点，主要是因为他深谙股市中的风险。他就曾经告诉投资者说，金融投资市场是一个极其不稳定的市场，而金融机构也是难以永远存在的机构，因此，在股市投资时，要时刻做好心理准备，那就是你随时面临失败的危险，甚至面临灭亡的境地。索罗斯不希望看到自己失败，也不希望自己的基金公司走向灭亡，所以他尽量争取胜利。因此，即使巨大的胜利摆在他面前，他也不会迷失方向，而是思考下一步的准备。

索罗斯在股市中这么骁勇善战，这让很多的投资者认为他有正确的投资策略，认为他在投资上的方向都是正确的。其实，他们还忽略了一点，

那就是投资心态。索罗斯是这样看待这种错误的认识的，他说：“我是个常胜将军，因此人们往往会被我的胜利所误导，认为我有超常的投资能力。其实每个投资者都是一样的，我和其他人一样，也会犯很多投资上的失误，但是我比其他投资者好的地方在于，当认识到自己失败后，就要承认错误，承认失败，因此，我才能够走向成功。对我来说，最重要的能力不是别的，而是认识到人们的认知能力是有缺陷的，并不能完全反映现实。”

股市中，大部分的投资者对股市风险非常恐怖，害怕投资给自己带来损失，从而在投资的时候唯唯诺诺。但是股市投资就是充满了风险，而且难免会有失败。所以，想要在股市中找到从来没有失败过的人，很难。即使索罗斯也难免会有失败的时候。失败了没关系，承认失误，然后重整旗鼓，重新调整自己的投资组合，积极应对下一次的投资时机。正是因为拥有这种平常的心态，索罗斯才能够从失败中总结教训，更好地走下去。

赢了不自满，输了不气馁，这种良好的心态是索罗斯大气量的反映。索罗斯告诉人们，假设你认为自己非常成功，将来有一天你会把成功渐渐丧失掉。无论是谁，都有犯错误的时候，如果犯了错误，最好的做法就是承认错误，接受错误所带来的痛苦和教训，只有这样，你才能感知到错误所带来的痛苦，才会对以后的做法产生警戒，从而尽量避免造成错误。如果你对错误和痛苦也变得非常麻痹，那将是非常危险的事情，胜利也会渐渐离你远去。

无论是成功还是失败，无论是赚取了巨额的利润还是损失了巨大的财

富，这些都不能左右索罗斯的心态。正是因为索罗斯具备这样的心态，他才能不断地在股市中收获巨额利益。因此，一般投资者要养成这种良好的投资心态，在具体操作方面，不妨借鉴以下几点。

首先，在你准备入市的时候，在心理上就要做好失败的准备，把你的投资数额设定在你能够输得起的范围之内。毕竟股市的风险无处不在，一定要量力而行，如果把全部的家产都押进去，甚至借钱来投资，那一旦遭遇失败，相信你在心理上是难以承受的。把投资的数目设定在你输得起的范围之内，即使输了，也有东山再起的机会，心理上也能够接受。

其次，要平衡自己的心态。当股价下跌的时候，要坦然应对，既不要害怕，也不要沮丧，这时最好的办法就是及时调整自己的投资策略，将损失降到最小，同时也不要失去希望，这很可能是个建仓的好机会；当股市上涨的时候，也不要得意忘形，盲目乐观，这时候要心态平和一些，在股价达到一定高度时，要冷静面对，控制好仓位，甚至可以适当减仓，因为再好的股市也有下跌的时候。

3. 想要更早地抢到投资机会，就必须在思想上敏锐，在行动上果断

金融市场的变化之快之多，往往让投资者不容易摸到头绪，不管你是长期投资者，还是想通过投机来赚钱的短期投资者，在如此迅速的股市变化中，如果想抓住好时机，一定要具有果断的素质，行动迅速一些——很多机会瞬间就会消失。股市中大部分的机会都是隐性的，很难捕捉到，这就需要投资者用自己的观察和判断去寻找，分析和判断能力越强，越有可能找到赚钱的机会。不过，除了有好的分析能力和判断能力外，果断和敏锐也很重要，只有做到这些，投资者才能先于别人抓住机会，获取利润。相反，如果投资者面对机会犹豫不决，不知道是否该下手，那么在这犹豫的期间，机会就会与你擦肩而过。

索罗斯在国际金融界能够有巨大的成功，这不仅是因为他有过人的胆识，更是因为他有敏锐的观察力，以及雷霆一般的行动速度。

索罗斯曾经说过：“如果有好的投资机会降临，那就不要彷徨犹豫，要赶紧出击。假设这次投资的确有很好的利润，而且即使失败，你也可以

承受这样的失败，那就迅速展开行动。”

索罗斯学识渊博，在获取和投资相关的信息方面，也有很多方式和渠道，因此，他可以做到比别人更准确地判断市场，更早地觉察股市变化，从而比别人更早地占领投资时机。哪怕是军事、政治方面的特别小的细枝末节信息，索罗斯也可以把这些信息和股市挂钩，去预测这些信息会对股市造成什么样的影响，以此判断股市的发展方向，从中寻找别人不易觉察的投资时机。而且索罗斯在投资时从来都是果断进行，不会拖拖拉拉——如果一个投资决策可以在一分钟内决定，他决不会花两分钟。

1974年，日本东京营业厅的一个职员给索罗斯打来电话，索罗斯从这个电话里感觉到形势要恶化，而此时他在日本的持股仓位很高，听到这个电话后，他当机立断决定脱手在日本的股票。

20世纪30年代，美国银行业有非常不好的信誉，首先是银行的管理十分落后，其次是当时在银行工作的人员的素质都不高，于是人人用“蛋白质”的称号来称呼银行员工。这样一来，银行业的股票很少有人愿意购买。不过到了70年代时，银行业发生了变化，它的从业人员素质开始有了很大提升，有很多知名商学院的学生开始加入银行业，索罗斯看到这一情况，分析认为这些学生即将成为银行业的新的领导阶层，成为新时代的银行家。而这些新的银行从业人士也的确活力四射，并开始对银行系统进行调整和改革，银行的利润也在逐步攀升。但是当时华尔街的那些投资专家都没有意识到这一点，他们对银行的股票依旧无动于衷，索罗斯却通过银行业的变化预测到银行也将会有非常广阔的发展前景，于是他迅速买进很

多银行业的股票。事实证明，这次投资非常正确，银行业的股票开始大幅攀升，索罗斯也从中获取了50%的收益。

索罗斯既能敏锐地捕捉到投资的机会，也能够迅速下决心去行动，这种敏锐性和果断性超乎很多人的想象，让很多人难以望其项背。从一件很小的事情上，索罗斯就可以预见到某个行业的发展，并且敢于肯定自己的判断，迅速出手，因此，他能够比别人更早地抢到投资时机。

1973年，埃及和叙利亚组成联军进军以色列，当时以色列的武器装备非常落后，所以在这次战争中，以色列遭受惨败。从这次战争中，索罗斯认识到，美国政府会从这次战争中受到启示，那就是要有强有力的武器装备，因此，他认为美国会花巨资在武器研发和军队装备上，于是他就转移了自己的投资重点，开始购入那些和国防部有很多联系的公司的股票，比如洛克洛德公司的股票。在这次投资中，索罗斯又有丰厚的收益进账。

在1991年对英镑的狙击战中，索罗斯向下属咨询要投入进去多少资金，下属朱肯米勒说10亿美元，但朱肯米勒却害怕这个数目太大，而已经认定方向的索罗斯又加上了10亿美元。

果断的投资方式不但证明索罗斯对自己的判断力非常自信，也证明他可以承受失败所带来的后果。

面对投资机会，索罗斯更像一个上了赌桌的赌徒，如果看到一笔可观的利润在等待他，他就会非常果断地拿出大量资金作为赌注，有时他投入的资产甚至会超过公司全部的资产数目。面对还没有发生的事情，就敢于毫不迟疑地把全部资产赌进去，有这种魄力的人实在是很少。但也正是因

为果断，他成为投资市场中的宠儿，总是能抓住投资时机，收获巨额的投资收益。

正是靠着自己对市场分析的准确性，以及投资的果断性，索罗斯的量子基金才得以飞快地增长——截至1980年底，索罗斯的基金增长幅度达到3365%。

因此，从索罗斯那里投资者可以看到，果断是一个优秀的投资者所应有的基本素质。不过，真正要在股市投资中做到果断，是件非常不容易的事情。不少的投资者因为自己的犹豫而错过了大好的投资时机，这虽使他们很后悔，甚至发誓如果再有机会，一定果断出手，但是当下一次机会来临时，他们还是会犯同样的错误。

其实，果断的素质是需要培养的，作为普通的投资者，在遇到投资时机还是犹豫不决的时候，一定要拿前面的教训来警示自己，同时也要提醒自己，是投资就会有失败，决策也不尽然全对，如果失败了，不要后悔，尤其是对那些准备长期投资股市的投资者，更要着力培养自己的果断素质——只有这样，才能比别人更早地抓住投资时机。

4. 索罗斯赚取巨额财富的推手：值钱的头脑

当人们听到比尔·盖茨、史蒂夫·乔布斯、沃伦·巴菲特以及乔治·索罗斯等世界级的富豪人物时，不禁会发出这样的感叹，这些人怎么如此富有？

事实上他们之所以如此富有，是因为他们拥有一个值钱的头脑。就像人们常说的那样，拥有巨额财富的人一定有一个值钱的头脑。的确是这样，人的所有意识和行为都是受头脑支配的，而值钱的头脑当然也会让你的人生变得值钱。因此，每个人都需要有一个值钱的头脑。那么，什么样的头脑才是值钱的呢？因此，每个人都需要有一个值钱的头脑。

将值钱的头脑体现淋漓尽致的是美国对冲基金界的风云人物乔治·索罗斯。索罗斯是一个被全世界所铭记的成功投资者，他有足够的信心和魄力赚到世界上个国家的巨额财富，他更有足够的智慧对一切危机并从危机中全身而退。他之所以赚取了世界无数个国家的财富，原因就是有一个值钱的头脑。

索罗斯值钱的头脑就集中体现在他发明了一套“森林法则”，“森

林法则”主要有三个方面的内容：耐心静候投资的最佳时机；出击要稳也要准并且要大胆下注：有意识到投资战略失利的情况下，千万不要铤而走险，孤注一掷。

举个例子，在索罗斯将触角伸向刚刚被中国收回的领土香港时，索罗斯发现香港的股票市场远没有他想象中的那么容易，同时，他分析认为，香港刚刚回归中国，如果在香港的股票市场上投机取巧，势必会受到香港政府背后强大的中国政府的干扰，权衡利弊之后，索罗斯决定放弃香港市场。紧接着，索罗斯又对俄罗斯的金融投资市场进行了分析，之后他决定进军俄罗斯的金融市场，却不料被俄罗斯政府制造的假象蒙蔽了眼睛。

但是，当索罗斯发现不能急于进军俄罗斯市场后，他立即抽身而退，所损失，但因为及时发现挽回，所以损失不大。对此，索罗斯曾这样表示说：“当我们发现错误时怎么办？是继续深陷其中还是抽身而退？显然，最好且唯一的方法就是正视自己的错误和处境，从而避免让自己陷入绝境。”

除此之外，索罗斯还坚持在自己比较熟悉的领域里投资，即便是投资他所熟悉的股票，他也不会投资不符合要求的一些股票，并且只要投资结果达到了他所预定的投资效果后，他就会立即撤出。

可以说，“森林法则”是索罗斯对自己投资生涯智慧的总结，它成为索罗斯人生之中的重要资本，索罗斯也正是意识到了这些，才会在金融投资生涯中如鱼得水，进而取得了辉煌的成就。

这些都说明了一点，那就是索罗斯有一个值钱的头脑。试想，如果索

罗斯一味地盲目下注，不对市场和股票加以严密分析，行事不分时机，该出手时不出手，或者在意识到自己会失败的情况下，继续铤而走险，又或者根本不经过市场调查，就在自己完全不熟悉的领域投资一通，最终失败是避免不了的。可想而知，这样的头脑也是分文不值的。

可见，拥有一个值钱的头脑有多么重要，它可以不断地为你的人生增添价值，增加财富，使你的人生变得更精彩，更有意义。

从索罗斯的故事中可以看出，他之所以有一个值钱的头脑，这并非是天生的，而是他经过不断的思考和实验练就的。正所谓思考得深，研究得更透彻。正如美国著名经济学家保罗·克鲁格曼曾经所说的那样：“有头脑的人必定跟财富有缘。”可见，只要充分发挥和利用值钱的头脑，财富将会越积越多。

5. 不想被市场左右，必须具备独特的判断力

乔治·索罗斯在国际金融市场上纵横驰骋，对很多国家的经济发展产生了巨大的影响。几乎所有的投资者都认为，这与索罗斯高超的判断力密切相关。

通常情况下，判断力是投资者综合能力的体现。因为，要作出准确的判断就要求投资者首先要全面深入地去发现、了解情况。只有在对整体局势有全面把握的情况下，投资者才有可能作出准确的判断。

在谈及判断能力时，索罗斯曾经告诉投资者：“低买高卖，就是要去寻找那些尚未被市场上大多数人所认识、发现、重视的变化，并且通过这些变化，找出那些有可能在未来实现优秀业绩的公司，不管那些公司在目前的股价是何等狼狈。”

事实上，索罗斯的每一次成功投资都是通过反复地深入调查和仔细研究，并依据对各方面宏观趋势和行业知识的了解，估算出投资机会的收益与风险，然后才实行投资的。在判断一个投资对象是否值得投资时，索罗斯主要参考以下几个标准。

(1) 投资环境。在政治动荡、经济落后的国家和地区，往往很少会有投资者涉足。因为政治经济环境不稳定，政府对于投资没有宽容的政策，投资者的利益就得不到保障。因此符合索罗斯要求的投资环境必须具有正常运转的经济市场，而且要处于发展的上升阶段。只有符合这些条件的环境，索罗斯才会考虑投资。

(2) 市场开放程度和自由化程度。通常情况下，只有金融市场处于自由畅通的状态，其所在国家的货币才具备合理的投资价值，而货币兑换则是金融市场对资本市场的控制手段之一。所以，只有在开放、自由的市场中，投资者才有可能获取丰厚的利润。因而，索罗斯要求投资市场是自由的。

(3) 资金与人员的流动性。如果一个国家的货币很难流通，而人员出入境也相当困难，那么索罗斯就认为这个投资环境不成熟，会立刻放弃投资。

(4) 经济运转状况。只有在通过对一个国家进行长时间地观察，发现其政治局势稳定、金融市场稳健，进而判断其经济增长形势良好之后，索罗斯才会毫不犹豫地投资。

(5) 准确的入市时间。在基本明确了投资对象以后，把握好投资时机就是关键，而这就需要投资者估量出利润空间。索罗斯认为，并不是非要等到股市跌落谷底的时候才出手投资，而是要避免在股价疯涨的时候介入市场，因为此时不仅利润空间相当狭小，还具有巨大的风险——谁也无法预测出股价的顶点。

纵观索罗斯的海外投资经历，人们不难发现：他在投资海外市场之前，除了对投资对象所处的国家和地区的政治局势、经济形势和市场情况进行考察之外，还会针对行业整体情况进行细致地分析和研究。在他的投资观点中，市场上的任何一支股票都必然从属于一个行业，而一个行业的股票在市场上的走势就会有相对明显的体现，并且从某种程度上还反映出其所在国家和地区的市场状况，而从这些状况中甚至可以了解到整个国民经济的诸多方面。这就是所谓的“观一叶而知秋”。索罗斯认为，一个行业的发展必然会反复经历兴盛和衰落的周期，因而市场中任何行业的股票都会出现高潮和低谷。他提醒投资者对于行业的变化趋势要格外留意，因为行业的变化趋势往往可以帮助投资者判断自己所持股票的涨跌。同时，索罗斯并不赞同同时对多个行业进行投资，因为他反对盲目草率的入市行为。

索罗斯对选择准备介入的行业十分慎重，必须充分了解和掌握相关信息，还要慎重考虑介入时机和介入方式，而这就需要在投资前做大量的准备工作，同时投资多个行业显然是超负荷的。因此，即使在选中的投资对象身上找不到合适的介入机会，他也绝不会为了短期利益而盲目入市，因为“投入仅仅一秒钟，市场就会发生变化”。

由于市场中存在着诸多不确定因素，投资者因而往往很难把握最佳投资时机。对此，索罗斯常常会从以下几个方面考虑，据此来判断出投资时机。

（1）某一行业发生了重大变化。当一个行业中发生灾难性事件，或者

因竞争日益激烈而出现破产、倒闭和兼并等情况时，该行业的局势必然会发生重大改变，可能会崛起新的龙头企业并带领整个行业走出低谷。在这种时候，市场通常会出现反弹。然而，索罗斯提醒投资者，并非任何行业出现这种状况时都具有投资价值。他认为，只有在国民经济中占有重要地位并具有一定行业基础的对象才是值得投资的。

（2）密切关注与国家利益息息相关的行业。索罗斯认为，一个在国家利益中起着重要作用、在国民经济中处于基础地位的行业无疑是值得投资的。因为这类行业往往会受到政府的扶持，即使在出现危机的时候，政府也会倾注资金将其挽救，而投资者所承担的风险就会部分地转嫁出去。比如，索罗斯投资美国的军工企业，就是算准了这一点。在行业出现危机时，美国政府出面注资，索罗斯则趁机抛售股票，从中赚取了丰厚的利润。

（3）长久以来一直处于强盛势态的行业。由于市场风云变幻莫测，即使是一直处于强势的行业中的股票也会出现价格的波动，甚至出现大跌而进入低迷阶段。在这种时候，投资者就要认清其股价下跌的原因，准确判断其真实价值，因为其股价极有可能是由于被投资者过于捧高而严重偏离真实价值才下跌的。在这种时候，若发现其股价跌至远远低于其真实价值的情况时，绝好的投资时机也就显现在眼前了——低价位购入优质股无疑会为投资者带来意想不到的巨大收益。

（4）新兴行业与极具发展前景的行业。这类行业的股票属于成长型，投资者若能正确把握市场走向，投资这类股票就能获得很大的收益。20世

纪70年代初，索罗斯判断美国市场的美容行业极具发展潜力，果断投资并从中赚取了丰厚的利润。1995年，中国海南航空登陆华尔街，索罗斯在第一时间就意识到其良好的发展前景，而他的投资也确实收获了高额回报。而索罗斯投资百度的举动无疑也体现出这位投资大师钟爱新兴行业、看重行业前景的远瞩性目光。

在把握以上几点的基础上，索罗斯认为把握介入市场时机时还要认识到供求变化。投资成功的关键是准确把握市场供求关系和经济发展方向。投资者不但要顺应经济发展的趋势，还要随供求变化适时调整自己的投资策略，才能在危机四伏的市场中抓住投资赢利的最好时机。20世纪70年代，索罗斯从一份私人报告中判断出美国能源将面临紧缺，于是大量收购石油、煤炭及开采设备公司的股票，不久就获得了高额收益。此后，索罗斯又通过市场调研，判断美国的食物市场将出现供不应求的局面，因此又大力投资农产品生产、加工以及农业机械生产等相关企业，从而又获得了丰厚的利润。

尽管投资市场变幻莫测，然而价值规律等基础和本质的东西却不会变，而且这些基础和本质也是投资者认识市场、把握市场的根本依据。从索罗斯的投资策略中，不难看出其超凡判断力的培养并非一朝一夕，而是在长久的投资实践中不断积累经验形成的。他说：“一名成功的投资者必须拥有自己独特的判断力。没有判断力的投资者，就等于市场上的瞎子，只能盲目地跟从别人，被市场所左右。”

6. 耐力是在投资中获得高额回报的重要条件

失败的投资者往往是那些“兢兢业业”的“勤劳者”，他们觉得任何时候都必须留在市场中，并要有所行动；而对于投资大师来讲，耐心等待是他们投资系统中不可或缺的一部分，当他们找不到符合标准的投资机会时，他们会耐心地等待，直到机会出现。巴菲特曾经说：“一种近乎懒惰的沉稳一直是我们的投资风格的基石。”而著名的投资大师罗伯特·斯莱特在评论索罗斯时，曾说：“索罗斯的秘诀是什么？首先就是无限的耐心。”由此可知，耐心是在投资中获得高额回报的重要条件。

对于索罗斯来说，没有行动的时期并不令他沮丧。事实上，他认为这样的时期非常重要。他曾说：“为了成功，你需要休息，你需要供你自由支配的时间。”因为他要利用这段时间来思考。在采取行动之前他要将所有遇到的问题都思考清楚，并找出支持他行动的理论基础。而他知道“为我察觉到的一种市场趋势寻找理论基础是需要时间的”。所以，他从来都有足够的耐心来等待和思考。

索罗斯参与的投资总是历时漫长，因为利率或货币变动产生的后果需

要较长的时间才会显现出来，所以投资者必须有足够的耐心来迎接时间的挑战，一旦无法忍耐，机会就会随之消失，而索罗斯正好拥有许多投资者都缺乏的耐心，所以他总能抓住机会。在等待的过程中，索罗斯把时间花在思考、阅读和反省上，这使他对金融市场时时都保持着一种超然物外的心态，仿佛一切都在他的掌握和接受范围内。

例如在引爆亚洲金融危机的泰国金融危机中，许多人都感觉这简直是太突然了，蒸蒸日上的泰国怎么会“一夜之间”就崩溃了呢？区区一个索罗斯为什么能有这么大的威力？其实，为了狙击泰铢，索罗斯已经耐心地等待了长达5年的时间。

1992年，泰国经济界的人士，特别是金融界人士，不知为何冒出了一个奇怪的念头——认为曼谷应取代香港，成为东南亚地区的金融中心，成为第二个香港。在这种不切实际的想法的推动和刺激下，泰国政府一厢情愿地对外国资本敞开了金融市场大门。在这个时候，索罗斯就已经盯上了泰国金融市场。

在泰国金融业开放之初，外国银行带来了大量低息美元贷款，泰国金融业就此大尝了甜头。滚滚而来的财源使他们乐不可支，除了国内资产大量投资到并不急需的地方外，还开始大量地借贷投资到房地产、高档消费品等行业。投资的旺盛让泰国的经济高速发展，与此相应员工工资也成倍地增长。但泰国的繁荣是虚假的繁荣，工资增长所带来的成本增加，使其出口产品的竞争力迅速下降，再加上持续增长的外债，为泰国金融危机的发生植下了粗壮的祸根。与此同时，索罗斯一直在暗中耐心地等待泰国经

济泡沫破灭的那一天。

泰国自以为是的过度发展使房地产业就如同吹气球一样迅速膨胀，供求严重失衡。随之而来的房地产市场低迷不振，使得银行呆账、坏账激增，许多贷款难以收回，资产质量严重恶化。善于宏观分析的索罗斯正在窃笑：“对宏观经济体制的详细考察是任何投资的第一步，也是最具有决定性的一步。”

到1997年初，泰国金融机构所有的风险债权数额约为贷款总额的31.5%。更有人估计，泰国金融业坏账高达310亿~350亿美元，泰国人此时仍处于经济高速发展的美梦当中，但泰国的经济泡沫正在迅速走向破灭。索罗斯在这时对自己的助手说：“在宏观层面上，泰国已经成了建立在沙滩上的堡垒——这个国家正在玩火自焚。”然后，他才开始打破这个沙滩堡垒的行动。

索罗斯令整个东南亚都从美梦中醒来，在他们眼里，索罗斯无疑是个恶魔。其实，索罗斯只是在长久地等待后，做了一个投机者应该做的事情而已。他从1992年看到泰国“幼稚”的行为开始，一直耐心地等到1997年泡沫膨胀到极点。可以说，是耐心让他一举打破了泰国的发展“神话”，并从中攫取了大量的利润，在此之前，没有任何人在泰国的金融市场上看到索罗斯的一丝身影。

索罗斯绝不像普通投资者那样每天都在为做这样或那样的股市曲线而忙碌，在一次投资的真正机会到来之前，他会一直耐心等待。

投资对于华尔街的工作人员或者普通投资者来说，就好像每天工作就

是要做的事。索罗斯曾对他的朋友——摩根·斯坦利公司的投资战略家拜伦·威恩说：“拜伦，你的问题在于你每天都上班，而且每天都认为你必须做些事情。而我不是这样……我只在上班有意义的时候上班，只在做事有意义的时候做事。但你每天都上班，每天都做事，你不知道哪一天是特殊的。”对于索罗斯这样的投资大师来讲，投资更像是勘探金矿，他们用大量的时间来寻找，而且明确知道他所寻找的目标，平时他完全不会把自己显露在众人面前，直到他寻找到了他所需要的“金矿”，并等到它的最佳开采时间出现时，他才会动用一切的力量来全力地开采。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第八章

你是做长期投资还是短期投机

—— 投资中的时间心理学

1. 成就财富梦想，必须树立正确的时间观念

“人无横财不富，马无夜草不肥”，这句话通常被用来说明一夜暴富才是获得财富的最佳途径。这种观点不仅带有赌博意味，使很多人为了财富梦想铤而走险，无视获取财富的手段，而且就市场运行的内在规律而言，也早已经过时了。尤其是在市场投资活动中，没有时间概念的投资者往往都会成为失败者。财富的正常积累，只有通过对市场运行规律的掌握，不断增加自身资历和投资能力，才能在市场竞争中立于不败之地。梦想一夜暴富，投资者往往会被投机取巧的心理左右，时刻想着的都是孤注一掷，这样的投资行为很可能会使投资者倾家荡产。

投资者的投资行为就是为了获取财富。但是，正所谓“君子爱财，取之有道”，投资者想要获得真正的财富，也必须遵循一定的市场规律，其中最重要的禁忌就是急功近利，即投资者企图在短时间内获取巨额财富。财富的积累，是一个从无到有，然后从有到多的过程，这个过程可能因为投资者的聪明和勤奋时间会短一点。但如果想要掌握生财之道，还是需要一个从量变到质变的成长，而这样的成长，无疑是需要时间为前提的。任

何企图在一夜之间暴富的投资者，都违背了市场规律，这样便难免会遭遇失败。

易方达基金公司是一家结合长短期投资基金于一体的证券公司。该公司所做的一项财富调查显示，能够在投资活动中获得巨额收益的投资者，同样付出了长久的时间。尤其让人惊讶的是，投资人的投资获益额度，几乎与他们的持有时间成正比。那些获得高额利润回报的投资者，无一例外都是一些持有股票达到三年以上时间的投资人。美国加利福尼亚大学金融教授弗森特先生的一项调查研究也证明了这一现象。据弗森特教授统计，一些不断处于商品交易中的投资人，尽管付出了很大心血，也极难得到理想收益。而那些长期持有商品不动，跨季度，甚至跨年度实施交易的投资者，往往可以得到自己的利润期待值。

对此，巴菲特提出了这样的观点：“只有那些进行长期投资的人，才可以被称为是在投资；那些企图短时间积累财富，进行短期投资的人，等于是在投机。这些人最终也不会成为真正的获胜者。”长期投资对于投资者来说有两个天然优势：一是任何一项产品的价格，总体价格都必定是呈上升趋势的，但在短时间内却可能会出现波动。投资者长期持有商品，可以有效降低短期波动带来的投资风险；二是短期投资需要负担很多额外费用，比如各种手续费、运输费以及各种税款。这种费用虽然每次的支出不是很大，但正如赌场抽成那样，最终的赢家除了赌场上的骗子，就是这些抽成的人，“赌徒”是不可能获利的。

不可否认，我们身边的确存在一些天才。这些人无论是从天资方面，

还是从运气、背景等各个方面看，都比身边的人优越很多。投资市场也不例外，像索罗斯和巴菲特这样的人，总是能够准确地预判市场走势，做出看似不可思议，实则深谋远虑的市场决断，成功之神也会更愿意垂青他们。但是，这样的天才寥寥无几。即使从全球范围内来寻找，恐怕也是屈指可数。如果投资者不顾现实情况，也把自己当成这样的天才来期许，就会产生一些不切实际的想法和行为，甚至失败之后仍然执迷不悟。

换一个角度来讲，即使有的投资者因为种种原因在短期内得到巨额的财富，但如果他们没有洞察到市场的运行规律，那么他们也一定会在接下来的投资行为中将已得的财富挥霍殆尽。“掌重器者，必居大德。”投资之道同样如此，一个成熟的投资者应该具备这样的基本认识——“自己通过投资行为积累起来的实际上并不是财富本身，而是获得财富的方法”。一个投资者如果掌握了投资的方法，就等于掌握了财富的来源；但是他掌握了财富，却并不等于掌握了财富的来源。一个不懂得获取财富方法的投资者，即使拥有了大量的财富，也必将面临可悲的下场：一是成为一个守财奴，享受不到财富带来的乐趣；二是将财富挥霍一空，变成一个穷光蛋；三是在错误的投资中将财富耗尽。

因此，我们的先祖才会对财富做出这样的评论——“来得快，去得也快”。虽然这看上去比较粗浅，但是通过对上一段内容的了解，就应该认识到这其实是一句有深刻道理的话。所以，投资者要想拥有真正的投资智慧，就必须静下心来，花费大量时间和精力培养自己对市场规律的掌握能力，而不是将目光紧盯在财富上，不惜以牺牲信义等饮鸩止渴的方法获取

一时的利益，直到把自己逼入绝境。

经济学家陈欧菲曾经遇到过一件有趣的事情——在她经营的公司投资平台，曾经有一名北京的王先生和朋友一起进行投资。后来，因为王先生对投资没有太大兴趣，投资之后竟然把这件事忘得一干二净，根本没有进行任何后续关注。而其朋友却时刻关注这方面的动向，不断进行转手与买进。两年之后，陈欧菲以公司为平台做了一次“投资达人”的评选活动，王先生以高度的收益比例排在了榜单的第二名。当王先生接到陈欧菲亲自打来的电话时，还以为是接到了骗子的电话而一口回绝出席颁奖活动。后来经过一番解释，王先生终于想起了自己两年前的那次投资，在颁奖活动上，得知事情经过的陈欧菲对此也是哭笑不得。因为那些当时和王先生一起投资的朋友，虽然两年来不断在投资市场酣战沉浮，付出了大量的时间和精力，也积累了大量的投资经验，结果却远远未能达到王先生的收益比例。

可见，投资者要想获得自己期待的财富，必须遵循市场的内在运行规律，注重自我投资能力的提高。而要做到这些，就必须树立正确的时间观，对投资的时间观念有一个清晰和科学的认识，然后摒弃一夜暴富的财富神话，脚踏实地，一步一个脚印，稳扎稳打地迈向自己的成功目标，成就自己的财富梦想。

2. 赚取丰厚利润的重要方法：坚持长期投资

投资者都希望能赚取丰厚的利润，所以怎样才能赚到钱的问题会在他们的头脑中挥之不去。而坚持长期投资就是一个赚取丰厚利润的重要方法。对此，也许很多投资者会嗤之以鼻，认为那只是简单的说辞，而事实上这其中蕴含着深刻的道理。长期投资，首先是一种大局意识和长远目光的建立。也就是说，投资者想要赚钱，就必须首先确立科学的赚钱观念。

这种无处不在的观念虽然与每一个投资者如影随形，但却并不是每个投资者都可以意识到的，尽管他们的行为完全被这种观念所控制。这样，就势必会导致投资者急功近利，以致投资者不顾自己和市场的实际情况，一旦抓住机会，就会进行投资行为，认为这种“勤奋”可以提高自己的赚钱的几率。但频繁的投资行为不仅消耗了投资者的时间、精力，让其无法冷静下来分析和思考自己的问题，而且投资行为中的附加费用，在长时间累加以后，也会成为一笔不小的财富消耗。在此，投资者存在一个致命的投资误区——“投资者认为赚钱的几率会随着投资次数的增加而增加”。显然，这种观念是错误的，频繁投资，固然可以使赚钱的概率增加，但同时

赔钱的几率也会增加，而且时间和精力消耗也是必然的。所以，正确的投资理念，应该是建立一种长期的投资机制。这其中最重要的一点，就是要让投资行为与分析思考同时进行。思考是理论知识体系的建立过程，而投资是实践经验厚度的积累过程，然后以理论来指导时间，以实践来验证理论。这二者相辅相成，缺一不可，既不能一味空想，只追求理论知识的学习，也不能埋头赚钱，从不静心思考。

面对如今的投资市场，投资者的成功因素大概不能脱离两点：幸运；二自律。虽然幸运谁都希望得到，但它却是可遇而不可求的。因此，投资者想要使自己成熟起来，必须要走上一条自律之路。自律，是一个比较浩大的工程，它首先是建立在正确的理论指导上，然后分为投资技巧和行为约束两大方面，具体细分可分为自制力、组织力、洞察力、耐力和管理能力等。

至此，投资者就应该清楚，成功没有捷径。所以投资者需要时刻谨记，不应想要在短时间内赚大钱，而应认识到投资成功是一种长时间的积累过程，包括经验和实际财富的积累，财富的获得只是理论指导下实践的成功“奖励”。这是一种基于纪律和规则之上的成功，也是所有投资者想要关注的地方。

而在投资过程中，投资者还应把投资策略和风险规避列为首要任务——这两者也存在相辅相成的关系。可以想象，一个埋头业务分析，却不知规避市场风险的投资者，也许会把所有问题都考虑得清清楚楚，预期的成功也近在眼前，但却总是莫名其妙地与成功失之交臂。而投资者如果只关注市场风险波动，不了解业务知识，必然导致力不从心，绝好的商机

出现后，却没有足够的能力去把握。因此，投资者需要正确地处理这两者之间的关系。这就要求投资者首先要了解，风险是必然存在的。投资本身就是一种风险行为，而投资者所要建立的也正是面对风险的能力。其次要处理好自身和市场变化的关系。市场变化是必然的，投资者想要取得成功，不仅要了解和掌握市场的变化规律，还要使自己跟上这种变化。当市场发生的变化超出自身的应对范围后，投资行为就需要更加谨慎了。

成熟的投资者不会以赚钱为最大乐趣，而是在保障自身团队有效运行的情况下，去发现商机甚至是市场空白。而如果投资者的眼睛只盯着钱，是无法做到这一点的。在投资行为中，钱虽然是必不可少的一个因素，但却并不是最重要的，因为它只是整个投资活动中的一环。最重要的是，投资者要了解和掌握整个投资链条，使之有效地组合并运转起来，然后投入资金，“启动”整个投资链条，监视市场变化，直到落袋为安。

可口可乐公司的老总曾自豪地说：“即使可口可乐公司在全球的财富一夜之间全部化为灰烬，但就凭着可口可乐的品牌，仍然可以在一夜之间积累起财富。”这也是投资者拥有财富和拥有财富获得方法的本质区别，财富的获得方法应该被称为一种真正的财富，因为它是别人夺不去，甚至学不会的。在此，投资者应该了解到一点——财富的获得可能会在短时间内完成，但是获得财富的方法，却必定会花费大量的时间。

坦然面对失败也是投资者成熟起来的必要表现，这同样需要一个过程。没有人会战无不胜，即使是最厉害的角色，也一定曾经有过失败的经历，而且这种经历越悲惨，只要他们能够坚持下来，日后的成功就会越精

彩。从客观角度来讲，任何一个因素都可能导致投资失败，这时投资者应该理性地认识到导致失败的因素。如若不然，只是一味地认为失败只是一时疏忽或者运气不佳，那么必然无法了解投资失败的真正原因，从而在面临类似的投资时再次失败，甚至会扩大为更多和更大的失败。由此可见，投资者一旦使自己的投资受到情绪影响，那么距离行为的失控已经不远，而一旦失控，失败也只是时间问题而已。一个成熟的投资者，不是能够避免产生负面情绪，而是能够在情绪出现后首先有一个正确的意识和认识，然后能够使自己的心绪平静下来，继续使自己的判断和之前制订的计划保持一致。

不要超出自己的能力范围，这是投资者保证投资成功的又一重要因素。投资者的能力其实包括很多，比如对市场变化的应对能力、资金的应对能力、风险的承担能力，甚至是投资失败后的心理和经济承受能力等。我们在市场竞争中经常会发现这种情况，即投资者的失败不是因为业务能力和对市场的预判不准，而是因为出现严重的资金问题。很多成功投资者最艰难的投资环节，也是获得资金支持的环节，如果缺乏这一点认识，投资者已经取得的成功越巨大，其将来面临的失败就可能越惨痛。这种情况往往出现在投资者的投资行动进行得异常顺利时，投资者对各方面可能存在的变化开始掉以轻心，认为赚钱的时机实在难得，必须狠狠赚上一笔，进而忽略掉自己的风险承受能力。这时，一旦市场出现意外变化，对于投资者的打击很可能将是毁灭性的。

3. 进行长期投资必须要避免的误区

长期投资虽然在一定程度上降低了投资风险，但是它如何实现经济收益，却仍然需要投资者进行一番深入的学习和理解。就股票市场而言，很多投资者会认为长期投资，就是随便选一只股票，购入后长期持有，等待价格上升之后抛出就可以了。这只是长期投资最基本和浅显的认识。真正的长期投资，不仅是建立在长期的投资打算上的，也需要投资者对投资对象有一个深入了解，并且进行实时地关注，只不过是使自己的投资决定受到短期市场波动影响而已。在此，投资者需要注意两个方面：

一是投资商品的范围。这里存在一些简单的投资常识，那就是有些商品不适宜做长期投资，甚至不可能做长期投资。比如，我们常见的蔬菜、瓜果等。当然，在实际的市场投资活动中，并不是所有投资对象都具有如此明显的特征，有些商品由于比较稀缺，投资者本身也对其缺乏了解，很可能就会忽略这方面的关注。而投资者一旦购进有时间限制的商品，如果处理不好，来自时间的压力很可能就是投资者所不能承受的。因此，在进行投资时，投资者首先应该选择一些合适的对象，比如一些贵金属和钻石

等。众所周知，货币在市场环境的变迁下是会发生贬值的，但是这些贵金属和钻石却可以随着货币的贬值而增值，也就是达到了一个保值的效果。所以，即使是对投资比较陌生的投资者，也可以使用这种方法进行财富保值。

二是对时间长度的把握。所谓长期投资，绝对不是无限制地将投资时间拖延下去，也不是投资时间越长就越好，这里所说的长期投资，也只是一个相对的概念。所谓的长期，应该是一个过程，比如，一家公司的股票刚刚上市，那么很明显会存在一定的升值空间。即使在短期内出现价格回落，但总体必然是呈现上升趋势的。然而，任何一家公司的上市股票价格都不可能无限上涨，总会有一个大致的封顶价，然后便会陷入长期的小幅波动中。所以，对于投资者来说，当一家公司的股价处于上升阶段时，不宜短线持有，而应该选择长期持有。但是也应该注意切入市场的时机，如果这家公司的股价上涨已经达到上限，很明显，就已经失去了长期持有的意义。

2003年，中石油的股价开始发力上涨，巴菲特也禁不住前来分一杯羹。在之后的数年间，虽然中石油的股价也有不同程度的波动，但是总体价格却上升了数倍，一些企图短期投资获利的投资者大多数都是收入微薄。于是，很多人开始关注巴菲特，并发现虽然他在购入股票后一直持观望态度，但他的获利却是丰厚的。于是大家开始纷纷效仿巴菲特，集中资金进行长期投资。然而，在巴菲特持股四个年头之后，虽然中石油股价的上升势头仍然强劲，但他还是毅然决然地将股票进行抛售。因为在巴菲特看来，中石油股票的长期持有价值已经大幅缩水，长期投资的意义也已经不存在。如果投资经验丰富，或者对中石油有深入了解，短期投资的收益很可能会超过长期投资。

因此我们可以看出，长期投资实际上只是一种建立在时间概念上的投资方式，它仅仅是将投资时间延长到一个合理范围内，既不过短地持有，同时也不过长地持有。投资者在制订长期投资计划时，首先应该搞清投资商品的充分升值空间，打破时间束缚，以商品价格升至上限为时间标准；其次投资者要给自己留出足够的备用资金，因为长期投资的特点就是时间相对较长，如果投资者在投资期间抽调部分资金进行投资以外的活动，那么长期投资的效用也就前功尽弃了；再次就是长期投资的投入不宜过少，除非是实验性或试探性投资，投资者不能指望用小额投入在长期投资中获取高额回报，最终只会浪费时间和精力；最后，也是最重要的一点，就是投资者在进行投资之后，还需要时刻关注投资的对象。虽然长期投资基本都是可以获益的，但如果投资对象发生了本质的变化，投资还是会付诸东流。以股票为例，一旦股票背后的公司倒闭了，那么投资者如果不能及时捕捉相关信息并及时撤股，损失就不可估量了。

但长期投资还是越来越受到成熟投资者们的追捧，而对于任何一个投资者来说，建立长期投资的理论知识和实践经验，也都是其走向成熟的必经之路。投资者一旦决定了使用长期投资方式进行投资，就需要注意其中的一些误区。概括来讲，主要有以下三点需要投资者注意。

第一，忽略宏观经济的基本面。如果把股市比作一个市场，股票就是这个市场中的货币。在股市活动中，虽然每只股票都受到自身因素的影响，但是在宏观层面，所有股票又都会受到市场条件的影响。以美国经济市场为例，它是近百年以来毫无争议的最强劲经济体，各行各业都有优秀的表现，尤其是20世纪最后的50年，美国简直就是投资者的天堂。但是由于受到越战的影响，尽管

美国经济生长力依旧强劲，但实际的市场表现却江河日下，越来越多的投资者开始撤离美国，致使其面临崩盘的危险。这也是美国最终在越南撤兵的原因，在此，美国市场的经济变化，就是受到了国家层面的宏观影响。

第二，投资者应该清楚，所谓长期投资的本质，是股票背后的实体公司不断成长，然后在这种成长下带动其股价上升。但是，如果股票的实体公司没有成长，甚至出现下滑趋势，那么股票的升值也就失去了它的依托，投资者进行长期投资的必要也就不复存在了。而有一些不负责任的公司，为了掩盖公司实际情况，反而致力于进行单纯的股票运作，最终让投资者赔得倾家荡产。对此，投资者更应该擦亮双眼，尤其不能投资那些股民持股比例大于其公司持股比例的公司，避免投资股票最后成了股东，最终为公司的经营不善买单。

第三，没有任何一家公司是可以长盛不衰的。投资者不要认为某种商品辉煌一时，就认为自己在进行投资之后就一定能稳赚不赔，真正能够在市场变革中一路领跑的企业，基本是不存在的。投资者往往会根据投资对象曾经的辉煌“下注”，却不顾它是否已成为“明日黄花”，自然此时投资的成功几率不会太大。当然，在市场运转过程中，也不可能时刻都存在着新生的、实力强劲的对象可供投资者选择。这时，投资者可以在一些陈旧的投资对象中寻找新生的信息，抓住时机进行投资。同样以股票投资为例，如果这家公司一直表现平平，那么其公司领导层的变更、产品和技术的革新、经营范围的调整，以及引资或者投资的行为等，都可能是这家公司实力飞跃的前兆。如果这家公司在进行变革后，市场反应给出正面信息，投资者就可以考虑制定长期投资计划了，至少此次股票价格的升值会存在一个明显的跃升过程。

4. 赚取财富的最佳方式：使用时间“利器”

牛市，熊市，然后又是牛市……如此往复，这就是市场环境中恒久不变的价格规律。在一次次涨跌中，很多人被跌撞得头破血流，虽有人短暂获利，但最终也难免会吞下难言之苦。对此，很多投资者总是试图在短期交易中找到成功的奥秘，而结果往往会像赌徒一样深陷其中，无法自拔。直到有一天，投资者的眼光终于跳出了投资对象，开始转而关注整个投资市场，才发现短期投资本身就是一个泥沼，这也是很多老投资者由衷发出的感叹。以股市投资市场为例，一个被广泛认可的现象是，那些获利丰厚的投资者，并不是那些交易高手，也不是那些勤于操作或者有内幕消息的投资者，而是能够长期持有一只股票的人。这类投资者在尽心选定一只股票后，从战略上就会制订长期的投资方案，通常一只股票的持有时间短则几年，长则十几年，往往在一家企业成长的同时，也获得了丰厚回报。

痴迷于短期投资的投资者对长期投资者不仅获利最多，而且针对投资投入的时间和精力也最少很是羡慕。在很多人看来，投资市场应该是一些“高手”云集的地方，进行的也都是高智商“游戏”，那些做法简单的投

资方式，将很难获益。但由于庄家本身握有一定的主动权，占据了先天优势，投资者很难在他们那里投机成功。与此同时，这里存在一个关键性问题，那就是，投资者和庄家的博弈通常是在短期内进行的。如果从长期的视角来看，庄家随着自身资产的增加，其股价也必然提高，这也就是长期持有获利的最根本原因。

约翰·邓普顿是美国著名的投资大师，旗下各种基金聚集着大量的世界财富，而他所钟情的投资方式就是长期持有。约翰·邓普顿说：“投资市场中各位金融大鳄的博弈，会留给很多年轻人想象和崇拜的空间，但这些人中很少有长期的赢家，通常一个人的‘上位’，就是踩着他的对手尸体而进行的。而他们的上位，也很可能成为自己将来对手的‘垫脚石’，所以他们的光辉也大多是短暂的。”可以想象，一时的投资成功确实可以带来极大的欢乐，就像赌桌上的赌徒，输得越多，输得越久，赢的时候就会越疯狂，尽管赢来的还不及输掉的九牛一毛。

庄家在投资市场活动中并不惧怕投资者的手段有多么高明，就怕投资者进行长期投资。因为长期投资的投资者基本上是不受短期市场波动影响的，而那些短期的市场波动，就是他们为投资者精心准备好的“陷阱”。所以，一旦投资者选择长期投资，庄家的各种伎俩都将失去用武之地。只要投资者保持足够的耐心，哪怕每天的财富升值只有一点点，甚至好不容易积攒起来的财富一下子又跌回去了，当投资者从一个长久的视角去看的时候，财富持有的大趋势必定还是会有不同程度上涨的。客观地讲，这是一个非常浅显的道理，但是当投资者身处投资活动之中时，理智总是难免

在利益的诱惑下被丢掉，从而使自己落入庄家布置好的陷阱中。因此，投资者应该在战略层面上建立起长期投资的计划，然后按照这个总体计划进行投资，一旦具体的行为与这个计划有出入，投资者就应该参照计划进行修改，但不能违背本质，也不能与实际情况有太大的出入。

可以说，一旦投资者选择了长期投资，他所面临的对手，就从庄家转移到了时间身上。大多数人都不会去关注的时间，在市场投资中却具有强大的魔力，因为投资者将自己的财富“托管”给时间之后，每一分每一秒都会发生变化——或者增值，或者缩水，完全不在自己的控制之下。但是，如果成为习惯，投资者就会被动地学会耐心对待投资，因为既然已经选择了长期投资，那么再跟着价格波动而心痒难耐，也就没有任何意义了。于是，大多数投资者都会具有一个良好的心态，投资行为也变得从容甚至悠然自得了。再反观那些钟情于短期投资的投资者，无不陷于大悲大喜的深渊中无法自拔，最终难免落得“财富空空，徒留刺激”的下场。

而随着我国投资市场的日渐成熟，投资者也开始变得越来越聪明，大多优秀的投资者都开始考虑把时间作为投资的重要因素了。而这种认识的直接反应，就是更多的投资者开始关注长期投资的方式。从更深一层的角度来讲，长期投资应该是一种“化被动为主动”的投资方式，它可以将投资者投入市场运作的金额增减和市场波动进行有机结合，然后以不变应万变，占据市场投资的主动权。在这里，投资者也应该注意一个误区——长期投资并不是买一只股票后便置之不理，只等着时间过去之后坐地收钱。

市场价格的总体走向会有一个大趋势的显现，即“牛市”和“熊

市”。投资者的财富在牛市中自然可以逐渐增加，但是在熊市中也可能不断缩水，所以在面对后熊市的时候，尤其需要考验投资者的耐性。在此，投资者应该清楚一点，即投资对象价格的升降，总体受到两个方面的因素影响：一是投资对象本身的市场变动；二是与投资对象对应的股市的价格波动。二者虽然有着千丝万缕的关系，但又分别受到各自内在运行规律的影响。于是，就有三种价格波动情况出现：首先是投资对象和对应股票都是牛市；其次是只有其中一个方面保持牛市；最后就是两个方面都是熊市。投资者在实行长期投资计划时，应该注意以上三种情况造成的市场价格波动，然后结合自己的实际情况进行抉择。

当然，所谓长期投资方式，并不是单纯地延长投资时间，而是一个系统的投资方式，只不过在这个投资方式中，时间是建立在一个比较长期的基础上的。总体来说，投资者的成熟可以分为两种：一种是经历了无数次短期投资的成功和失败后，转入长期投资；另一种是在进行长期投资的过程中，对短期投资的各种陷阱已经看得一清二楚。但无论是哪一种，都不能避开对短期投资的认识，而长期投资也存在中途撤资的可能，而且也不是时间越长就对投资人越有益。

约翰·邓普顿非常钟情于长期投资的方式。但即便如此，他还是会为自己保留退路。在他的投资方案中，长期投资占总投资的百分之三十，投资时间平均在五年左右。当然，这里的投资包括实业投资在内。而且对于约翰·邓普顿这样的投资者来说，大部分投资都是在境外进行的，投资行为往往需要交纳大量的税款，长期投资也可以为他节省掉部分开支。但

是，如果遇到一些不利于长期投资的市场现象，约翰·邓普顿也会毅然决然地结束长期投资行为，转而强调落袋为安。

约翰·邓普顿对亚洲的金融市场有很浓厚的兴趣，了解程度也超乎一般人的想象。比如，1997年发生在亚洲的金融危机，约翰·邓普顿在西方即将发起“掠夺”行动之际，他充分捕捉到市场散发出来的讯息。通过各项数据显示，他认为中国大陆在关键时刻必然会出手救市，以保证香港经济不受侵害。因此，他不仅没有参与这次经济掠夺行动，还及时卖掉了手上的全部长江实业的股票，果断撤出亚洲经济市场。而这笔对于长江实业的投资，原本就是约翰·邓普顿制定的一个长期投资方案，它甚至具有开拓性意义。之后，席卷整个东南亚包括我国香港地区的金融危机，随着泰国宣布金融政策的失败，果然迅猛蔓延，但在我国香港却被及时止住。

约翰·邓普顿在事后坦诚地承认，虽然各方势力在东南亚疯狂吸金，但在最后阶段对于香港这个东南亚经济中心“进攻”的失败，还是宣布各方势力没有捞到太多好处。而对于约翰·邓普顿的公司来说，由于及时撤出香港金融市场，在避免损失之余，也在其他国家和地区得到了一定的利益。与此同时，约翰·邓普顿还向广大投资者表示，适合长期投资方式的投資对象有很多，但最理想的对象是各种基金类理财产品。对于这种风险和收益都处于股票和储蓄之间的投资产品来说，学会使用时间“利器”来赚取财富无疑是最佳方式。

5. 企业完成财富增值的关键：制订长期经营策略

企业的增值目标通常是多元化的，比如，投入成本的降低、商品价格的提高、社会责任的经营、税收方面的政策优惠、废弃产品的回收再利用等。但是这些方面的经营策略，都离不开长期和整体的规划。按照经济学的观点来说，企业当前面对的状况都是之前策略的结果。而将来如何使公司走上一个健康持续的发展之路，需要投资者现在就开始思考并着手准备。也就是说，投资者在经营自己的公司时，应该有时间上的观察和思考，用发展和战略性的眼光看待问题，在长期经营的基础上制定计划。这就如同下棋，越是勤于思考的人，越能够抢占先机，这样最终的胜算自然就越大。

一家企业的健康成长和发展，首先必须意识到自己的存在价值，一是要为政府创造价值，二是要为客户创造价值，最后才是为自己创造价值。或者说，投资者只有为政府和客户创造了价值，才能为自己创造价值。而如何处理好政府、客户和企业内部员工三者之间的关系，又需要决策者有一个全面和长久的经营眼光和策略。其中，对政府的税收缴纳，绝不能理

解为单纯的付出，而是要知道政府对于企业的很多优惠政策，都可以使企业得到良好的发展。

投资者对客户关注程度绝不能低于政府。这就要求投资者在和政府进行沟通的时候，应该注意将客户因素考虑进去。这样才可以让投资者获得稳定的经济来源，否则一旦政策松绑，企业将随时面临崩盘。投资者应该清楚，建立真正可靠的经济来源，只能是得到客户的认可，让客户满意。然后，让产品的使用感受在客户之间口口相传，这样比取得政府的片面支持要有效得多。显然，这就要求投资者有一个长远的经营眼光，如果投资者禁不住诱惑，被短暂的利益迷惑，等待他的将只有灭亡。

投资者对待企业内部员工，同样需要有一个长远的管理和经营策略。很多企业在建立之初都会选择从一些成熟的企业挖走有经验的员工，因为公司没有基础，这一点也是可以理解的。但是，很多公司在建立很久之后，仍然没有自己固定的员工基础，即使是一些重要的骨干力量也经常需要从外部引进。应该说，员工是企业赖以生存的基础，不论是技术和产品创新，还是市场开发和维持正常运转，都离不开员工的工作。一个公司的决策者如果不能维持公司内部和谐稳定，就不能保障公司的有效运行，更不可能使公司有一个长远的发展。老板的用人哲学之中有这样一句话——“好的企业培养员工，差的企业引进员工”。也就是说，单纯凭借一个公司的员工流向，就可以判断出这家公司的好坏。

所以，对于一名投资者来说，政府、客户和员工这“三本经”一定要念好。而这其中的关键就是要建立起一个全局统筹的观念和长期经济的

策略，不要试图在短期内建立巨额财富。对于一名投资者来说，在没有理清整个经营脉络之前，获得巨额财富虽然能够实现，但是在实现之后很可能会带来灾难。这就如同某个人突然暴富一样，他根本没有处理财富的能力，生活中的各种危机也会突然爆发出来。正所谓“福祸相依”，投资者一方面应该忆苦思甜，同时也要居安思危。每个投资者都应该清楚，如果自己的企业经营不好，绝不是自己一个人的事。还可能会面临以下问题：政府要面临税收减少的问题，正在进行的各种项目可能会失去重要资金来源；客户要蒙受损失，尤其是处于销售环节的经销商，哪怕商品成功清仓，寻找新商品的时间也会为他们带来负面影响；公司可能会遇到不发薪水的情况，甚至要大面积裁员。

与此同时，一家公司经营不好，受到负面影响的人群会有很多。投资者在进行经营的时候，一定要从大局出发，协调并确立好各方面的关系。另外，投资者也要从长远角度出发，避免出现重大的决策性失误。比如，在员工素质培养方面，生产率的提高必然会伴随就业率的下降，而这一现象的产生，通常是因为企业在成长初期盲目扩大员工数量，而不是提高员工质量所造成的。等到了需要提高生产率时，又不得不裁员，给企业和员工都带来麻烦。究其原因，就是企业的决策者没有一个长远的发展目光。认识到了这一点，企业在发展阶段就不应该盲目增加员工数量，而应该在设备和员工素质方面双管齐下，提高生产效能。

而一家企业要想在市场环境中长期立于不败之地，也要在综合实力上形成竞争力。具体来讲，包括专利技术、创新能力、管理模式、市场网

络、品牌形象、后续服务等。投资者在制订和实施任何一项策略时，都要有一个全面的眼光，并抱定一个长期经济的打算和计划。一项关键性或者突破性的技术革新，往往会由不同形式来实现，这也是多家企业并存市场的原因。所以，一时的成功，绝不代表一世的成功，如果投资者不能意识到这一点，成功很可能成为其灭亡的前兆。

从另外一个角度来看，企业的增值，概括来讲可以分为四个方面：员工素质；创新能力；管理制度；品牌形象。这四个方面，无论是哪个方面的建立，都不是一朝一夕就可以完成的。其中，员工素质可以通过加薪等手段在短期内获得，但是一个公司的员工要形成牢固的向心力，以求最大限度为公司创造效益，却必须经过长时间的磨合。比如创新能力，一定是公司的研发部门掌握了市场的最前沿技术，才能保障企业的产品不被淘汰。而一个高水平、高素质的研发团队，是一个企业能够成长的关键。企业要想真正成为行业的先行者，往往取决于这个团队的实力。显然，企业要想拥有突出的实力，就需要投资者长久地投入，而且可能还要忍受长期没有回报的压力。这些都需要企业的决策者制订长期的经营策略。

还有一点就是投资者对市场投资形式的预判，这也会在未来或者不久的将来决定企业兴衰趋势，甚至是生死趋势。投资者对于市场走势的预判越深远，经营策略的制定就会越准确，对于市场变化的应对能力也更强。比如，投资者在进行投资决策时，首先应该考虑的是市场空白，也就是要做到“人无我有”。但是随着时间的发展，其他投资者也会因利而动，进行投资。而在市场空白被后来涌现的竞争对手填充、饱和之前，投资者又

必须将投资的商品定位为质优，也就是做到“人有我优”；在商品质量被同类商品竞争者赶上之后，投资者又应该提前对商品的形象进行设计和宣传，以打造出商品的品牌价值。

由此可知，长期经营的时间观念在市场投资中的作用举足轻重，投资者在没有时间观念的支撑下，做出的很多投资决策都可能是不科学的。而这种不科学，对于投资者最终的投资成功，无疑会形成负面影响。如果加上对市场大环境的考虑，就如同是两条数轴线，一条是时间线，一条是空间线。投资者只有在时间和空间的共同作用下，考虑可能出现的市场变化，并据此作出投资判断，才能完成自己的财富增值。

6. 长期集中投资：打开财富之门的钥匙

投资者选择一种或几种投资对象，在长期的持有过程中，获得最大限度的利润，这被称为集中投资。长期集中投资的特点是把投资者的资金和精力全部集中在一起，不受投资对象短期的价格波动影响，集中全力长期持有。相对于追求平均收益的短期分散投资来说，集中投资对投资者的综合素质要求更高，但最终的获益也更加丰厚。这种投资有两个好处，有利于投资者集中精力，专注地面对比较单一的商品，而这对投资者提高自己的综合投资能力也是非常有利的；可运用的投入资源将会达到最大化，尤其是当投资者对于某个投资项目具有十足把握时，其获利也会比较丰厚。

巴菲特对于集中投资非常推崇，他本人也是这种方法的忠实践行者，而对于投资学中关于“不要把鸡蛋放在一个篮子里”的说法，他给出了不同看法。通常来讲，一般投资者都会有分散投资风险的意识，大多会选择组合投资的方式进行投资，即遵循“不要把鸡蛋放在一个篮子里”的说法。然而，随着风险的分散，可能获得的收益也随之减少，而且投资者即使有足够的资金，也不可能有足够的精力去关注过多的投资对象。与此同

时，市场活动中偶尔也会出现一些天赐的商机，如果投资者过多地致力于分散投资，势必没有余力捕捉这些良机。

按照巴菲特的习惯，在对一个长期持有的投资对象“下注”之前，他首先会选取几个比较中意的公司，然后从几个方面对它们进行综合考量：一是投资对象具有理智的管理层，并保证公司上下正在进行行之有效的运作；二是投资对象在各个经营环节中沒有信誉缺失的现象；三是投资对象对客户的忠诚度；四是投资对象已经具有悠久的历史，形成了一种稳固的企业文化。在选出一个或几个（不超过三个，最好不要跨领域或行业）符合要求的投资对象后，将资金按比例进行集中投资。投资之后，只要投资对象没有出现本质上的变化，至少保持五年的投资时间，并在此期间沉着冷静地对其进行思考分析。

投资者应该清楚，集中投资获利的关键就在于对投资对象要深入了解，这其中不仅包括对市场表现的了解，还包括所有关于这个投资对象的信息。因此，投资者必须花费大量时间和精力去进行研究，务必在投资之前做到对投资对象有深入了解和全面掌握。在进行实际投资之后，投资者也不能掉以轻心，尤其是对于那些已经习惯了短期组合投资的投资者来说，在刚刚开始转做长期集中投资时，必然要经历一个“煎熬”的阶段。但是，短期组合投资只是初级投资者的适用方法，一个投资者要想使自己的投资能力成熟起来，投资能力必须要达到长期集中投资的高度。

有经济学家做出总结，如果将巴菲特的投资经验总结为一句话，那就是“坚定的集中投资主义”。巴菲特也曾表示：“短期组合投资是一种

消极的自我保护方法，对于那些渴望财富和成功的投资者来说，它只适用于初级的学习阶段。”总结巴菲特的投资成功历史，虽然他进行的投资项目多如牛毛，但真正让其财富有质的飞跃，并功成名就的投资，其实屈指可数。而只要仔细观察，就可以发现这些投资基本都是长期集中的投资，有些甚至直到现在仍然被巴菲特持有。所以，对于任何一个投资者来说，必须有一个长期集中投资意识，等到真正能够改变自己命运的投资出现时，就要义无反顾地将宝“押”下去。

在长期集中投资的基础上，巴菲特更钟情于一些对整个行业进行垄断的企业，而且尤其以能源型企业优先考虑。不难发现，这样的选择同样是出于长期投资的考虑，一家企业如果没有一个相对核心的因素保证其长久地存在于经济市场，就不存在长期集中投资的价值了。而一家企业如果能够长久存在于经济市场，即使本身没有大的发展和进步，这家企业在股市上也会有相应强势的表现，对于投资者来说都是进行长期集中投资的绝佳选择。如果是一些对市场形成垄断或相对控制的公司，再加上他们经营的能源型产品（能源型产品在源头上就可以占据市场决定权），那么这些企业即使在短期内由于各种原因出现价格波动，从长远角度来看，也是极具投资价值的。

很多投资者试图在短期分散投资中破解财富奥秘，并且自认为已经接近成功的大门，其实那些完全是市场背后操纵者设计的假象。但有些投资者就是深陷其中，不能自拔，他们手中持有的投资对象少则十几个，多则几十个，使得原本充分的精力和资金被一次次分散。虽然这样的投资者大

多不会亏损太多，但也通常难以大幅赢利，因为投资者的精力全部分散在繁琐的小事中，他们的投资能力也难以提高。但这些人却大多不懂得总结自己的失败教训，反而怨天尤人，把责任归咎于自己运气太差、国家经济不景气、市场监管力度不够等。其实，任何事物都有其存在的道理，既然有存在的道理，也势必存在规律。投资者虽然不能改变这种规律，却可以去理清和适应它。这种规律一旦被理清和适应，财富也就可以滚滚而来了。但是，如果投资者考虑问题不能从客观角度出发，不去改变自己的观点和方法，那么财富之门将永远不会向他们敞开。

英国著名经济学家凯恩斯在1934年提出了长期集中投资的理论，这也为巴菲尔提供了理论基础。在凯恩斯的相关经济命题中，他说：“投资者的精力和资金必定是有限的，而且随着资金的投入和项目的开发，投资者的精力会越来越疲于应对。这会让投资者的投资陷入一个恶性循环之中，长时间处于一个无法自拔的投资境遇，直到投资行为全面失败。”另一位对巴菲特长期集中投资方式提供理论依据的经济学者是飞利浦·费舍尔，他在自己的著作中提到：“很多投资者为了追求投资的多元化，也就是为了降低投资风险，会盲目购买一些自己并不了解的股票。这对于投资者来说，实际上等于在赌博，而投资者一旦变成赌徒，那么他离失败的日子也就不会太远了。”

一名经济学出身的投资人曾有幸向巴菲特请教投资问题，在进行了一系列专业的经济数据分析后，他向巴菲特请教自己还有什么不足之处。巴菲特很看好他的经济才能，对他的指点也非常中肯。巴菲特说：“你做得

非常好，但是为什么不把你的精力多分出一些，去关注那些投资对象呢？虽然经济市场的运行规律会直接影响商品投资对象的价格，但从长远角度来讲，一个投资对象的升值与否，完全取决于它的持续发展能力。”巴菲特的话就是根据他的“长期集中”理论所说的，而令他没想到的是，这名初出茅庐的投资人深刻领悟了他的话，并在日后的投资中成为佼佼者。他就是美国著名的投资专家约翰·维明。

约翰·维明在深刻领悟了长期集中投资道理的基础上总结了四条原理：企业原则，即这家企业是否有厚重的文化内涵；管理原则，即这家企业是否有行之有效的管理机制和实际运作；财务原则，即企业是否有强大的储备资金和有效的资金运转链条；市场原则，这同时也是最重要的一点。投资者要结合投资企业的历史，分析其对市场走向的把握能力，以及对意外情况的处理能力，如果对方能够很好地完成，并且有成功运作的经验，那么也就存在投资价值。

在市场环境相对稳定的情况下，具有长期集中投资价值的对象往上是很少的，大多项目的投资价值都不明显。在这种情况下，投资者就可以在有限的范围内，选择少数几个对象进行投资。然后按照不同的投资价值程度，投入不同比例的资金。但要严格控制投资项目的数量，最好不超过三个，而且不能跨行业或领域。

财富心理学

为什么财富能成为人们永不厌烦的话题？

为什么财富只眷顾那些积极乐观的人？

为什么投资获利还需要良好的思维方式？

为什么每个人都喜欢第一个抢占市场先机？

为什么很多人乐意花“天价”和巴菲特共进午餐？

为何吃自助餐时不要试图吃回本钱？

为什么经济危机来临离婚率会上升？

.....

上架建议：心理自助

ISBN 978-7-5180-0826-1



9 787518 008261 >

定价：32.00元